الأسواق وتصريف المتاجر

تأليف

عبد العزيز مهنا

B. Com. M. A. (Edim.)

أستاذ الاقتصاد السياسى بكلية التجارة بالجامعة المصرية

الطبعة الثانية

مطبعة النصر ٢٢٢ شارع الأمير فاروق تليفون ٥٦١٦١

٢٠٠٣

'ق باشا السنهورى

الأسواق وتصريف المنتجات

تأليف

عبد العزيز مهنا

B.Com ,M.A.(Edin.)

استاذ الاقتصاد السياسى بكلية التجارة بالجامعة المصرية

الطبعة الثانية

مطبعة النصر ٢٢٢ شارع الأمير فاروق تليفون ٥٩١٦١

المراجع الأفرنكية

Taylor, H. C. Outlines of Agricultural Economics. 1925	تيلور
Clark, F. R. Principles of marketing. 1936	كلارك
Boyle, J. E. marketing of Agricultural Products. 1926.	بويل
Hibbard, B. H. marketing of Agriculural Products 1923	هبارد
Hubbard, W. H. Cotton and the Cotton market. 1924	هيوبارد
Taussing, F. W. Principles of Economics Vol. I. 1924	توسج
Smith, J. G. Organised Produce markets 1922	سمث
Fay, C. R. Co-operation At Home and abroad 1920	فاي
Forster, R. B. Report upon Large scale co-operation marketing in the United States of America 1925	فورستر
Mc, Kay, A. W., Lane, C. H. Practical Co-operative marketing. 1928	مكاي ولين
Patton, H. S. Grain Growers' co-operation in Western Canada. 1928	پاتون
Montgomery, R. H. The Co-operative Pattern in Cotton. 1928	مونتجمري
Wolf, A. H. The Stock Exchange Past and Present. 1912.	ولف
Pegler, E. C. Soms notes on Stock Exchange Transactions 1923.	پجلر
Poley, A. P. The History, law, and Practice of the Stock Exchange 1926.	پولي
Pratt, S.S. The Work of Wall Street. 1910.	پرات
Duguid, C. The Stock Exchange 1929	ديجويد
Hirst, F. W. The Stock Exchange.	هرست
Conant, C. A. history of Modern Banks of Issue 1909.	كونانت

Prof. Shields' lecture on retail distribution at the British Association for the advancement of Science (Economics and Statistics) 1937

الكتب العربية

عبد الرحمن بن خلدون — مقدمة ابن خلدون .

أحمد نجيب الهلالي بك — شرح القانون المدني في العقود الجزء الأول سنة ١٩٢٥

الدكتور محمد صالح بك — شرح القانون التجاري الجزء الأول سنة ١٩٢٦

عبد العزيز مهنا — اقتصاديات النقل سنة ١٩٣٥

الدكتور ابراهيم رشاد بك — التعاون الزراعي الجزء الأول سنة ١٩٣٥

الأستاذ لاشين — التعاون

عبد العزيز مهنا — أصول الاقتصاد السياسي في التوزيع سنة ١٩٤٨

حسين تيمور بك — البورصة وتجارة القطن سنة ١٩١٧

الدكتور زكي عبد المتعال — الاقتصاد السياسي الجزء الثاني سنة ١٩٣٨

الدكتور عبد الحكيم الرفاعي — الاقتصاد السياسي الجزء الثاني سنة ١٩٣٧

الكتب والنشرات والمجلات

مجلة التعاون

مطبوعات مؤتمر الاتحاد الدولي للقطن سنة ١٩٢٧

نشرات وزارة التجارة والصناعة .

بسم الله الرحمن الرحيم

فاتحة

الحمد لله الذى أحكم تصريف الامور بسامى حكمته ، ووهب عباده من لدنه خيرات تفوق كل حصر ، ويعجز عنها كل وصف ، (وبعد) فقد كان لتوسيع دائرة دراسة الاقتصاد السياسى بكلية التجارة إثر انضمامها الى جامعة فؤاد الأول ، زيادة التعمق فى فروع هذا العلم وبخاصة من الناحية التطبيقية ، التى لا بد من الالمام بها ، مما جعلنى أضع هذا المؤلف (الأسواق وتصريف المنتجات) حرصت فيه على نفع طلبة الفرقة النهائية ، لأن أهم ما يشغل بال أولى الأمر فى كل أمة ، مسألة تصريف المنتجات وبخاصة فى هذا العصر الذى أضحى فيه الانتاج يفوق الطلب بمراحل ، وصار لزاماً على كل دولة أن تعمل جهدها على ايجاد منافذ لتصريف فائض منتجاتها ، ولتسهيل مهمة القارىء قسمته الى بابين : —

أحدهما يشمل المبادىء الأساسية والطرق التى ينهجها المتعاملون فى الأسواق المنظمة ، كما يشمل بحثا فى التصريف التعاونى - وثانيهما يشمل البورصات ووظائفها الاقتصادية ، وعملياتها ونظامها ، والله أسأل التوفيق ؟

عبد العزيز مهنا

كلية التجارة — جامعة فؤاد الأول



وصلى الله على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم

الباب الأول

تصريف المنتجات

الفصل الأول

فى وجوه المعاش

المبحث الأول

عموميات

١ — **المعاش** : عبارة عن ابتغاء الرزق والسعى فى تحصيله من وجوهه المشروعة [1] كالتجارة والزراعة والصناعة ، وأهمها التجارة وقوامها البيع والشراء ، بهما يتبادل الناس العروض والبضائع وسائر أنواع الثروة . فيأخذ

---

(١) وقد جاء فى مقدمة ابن خلدون صفحة ٣٦٢ ما يأتى : —
المعاش هو عبارة عن ابتغاء الرزق والسعى فى تحصيله وهو مفعل من العيش كأنه لما كان العيش الذى هو الحياة لا يحصل الا بهذه جعلت موضعا له على طريق المبالغة ثم ان تحصيل الرزق وكسبه إما أن يكون بأخذه من يد الغير وانتزاعه بالاقتدار عليه على قانون متعارف ويسمى مغرما وجباية وإما أن يكون من الحيوان

المحتاج مايرغب فيه من السلع ممن لاحاجة له بها بقيمتها . والبحث عن الأسواق ضرورة قضت بهـا خصائص النظام الاقتصادى الحاضر من تقسيم العمل والانتاج الكبير ، وتوطن الصناعة فى أماكن معينة .

٢ — لولا اختلاف الأغراض لبارت السلع (١)

Different and conflicting Interests

لكل من المنتج والمستهلك غرض يباين غرض الآخر . ووظيفة الوسيط هى التوفيق بينهما . وكما أن لكل سلعة راغبا فيها فى الوقت الذى يرغب عنها سواه ، كذلك لكل وجهة يسعى لتحقيقها حسب مقدرته المالية . واذا كانت رغبة المنتج تصريف منتجاته بالأثمان الرابحة ، ورغبة المستهلك الحصول على حاجاته بارخص الأثمان ، فغاية الوسيط الانتفاع المادى من التوفيق بينهما ، وتحقيق هذه الرغبات لا يتيسر إلا إذا اجتمعت طوائف من هؤلاء يتبادلون

الوحشى باقتناصه وأخذه برميه من البر أو البحر ويسمى اصطيادا وإما أن يكون من الحيوان الداجن باستخراج فضوله المنصرفة بين الناس فى منافعهم كاللبن من الانعام والحرير من دوده والعسل من نحله أو يكون من النبات فى الزرع والشجر بالقيام عليه واعداده لاستخراج ثمرته ويسمى هذا كله فلحا وإما أن يكون الكسب من الأعمال الانسانية إما فى مواد معينة وتسمى الصنائع من كتابة وتجارة وخياطة وحياكة وفروسية وأمثال ذلك أو فى مواد غير معينة وهى جميع الامتهانات والتصرفات ، وإما أن يكون الكسب من البضائع وأعدادها للاعراض أما بالتقلب بها فى البلاد واحتكارها وارتقاب حوالة الأسواق فيها ويسمى هذا تجارة . فهذه وجوه المعاش وأصنافه وهى معنى ما ذكره المحققون من أهل الأدب والحكمة كالحريرى وغيره فانهم قالوا المعاش امارة وتجارة وفلاحة وصناعة فأما الامارة فليست بمذهب طبيعى للمعاش فلاحاجة بنا الى ذكرها وقد تقدم

(١) كلارك ، فى Principles of marketing صحة ١٠

المنافع ويزيدون فى منافع الأشياء بوضعها فى متناول المستهلكين ، وبذلك توجد الأسواق للبيع والشراء .

٣ - جمع وتصريف المنتجات Concentration and Dispersion

يقتضى تنظيم الأسواق الحديثة مباشرة عمليتين مزدوجتين احداهما : مباشرة جمع وتركيز المواد اللازمة للانتاج ، وكذا المواد الغذائية فى أماكن معينة ، وثانيتهما : مباشرة توزيع تلك المواد على المستهلكين إما بحالتها الراهنة أو بعد تهيئتها لتكون صالحة للاستهلاك . وبهاتين الطريقتين تتلاقى قوتا العرض والطلب فى صعيد واحد لبيع وشراء العروض والبضائع وسائر أنواع الثروة . مع العلم أن تركيز المنتجات لاغنى عنه سواء كانت هذه المواد مواد خام للصناعة ، أو سلعاً للاستهلاك أو منتجات صناعية بقصد صنعها ثانيـة بواسطة منتجين

شيء من أحوال الجبايات السلطانية وأهلها . وأما الفلاحة والصناعة والتجارة فهى وجوه طبيعية للمعاش . أما الفلاحة فهى متقدمة عليها كلها بالذات إذهى بسيطة وطبيعية فطرية لا تحتاج الى نظر ولا علم ولهذا تنسب فى الخليقة الى آدم أبي البشر وإنه معلمها والقائم عليها اشارة الى أنها أقدم وجوه المعاش وأنسبها الى الطبيعة وأما الصنائع فهى ثانيتها ومتأخرة عنها لأنها مركبة وعلمية تصرف فيها الأفكار والأنظار ولهذا لاتوجد غالبا الا فى أهل الحضر الذى هو متأخر عن البدو وثان عنه ومن هذا المعنى نسبت الى ادريس الأب الثانى للخليقة فانه مستنبطها لمن بعده من البشر بالوحى من الله تعالى .

وأما التجارة وان كانت طبيعية فى الكسب فالأكثر من طرقها ومذاهبها انما هى تحيلات فى الحصول على ما بين القيمتين فى الشراء والبيع لتحصيل فائدة الكسب من تلك الفضلة . ولذلك أباح الشرع فيه المكايسة لما أنه من باب المقامرة إلا أنه ليس أخذ المال الغير مجانا فلهذا اختص بالمشروعية :

آخرين . على أنه قبل تصريف الحاصلات الزراعية يلزم أولا جمع حاصلات صغار المنتجين المشتغلين بها بالقرب من موضع الانتاج وثانيا جمع هذه المنتجات وتركيزها فى الأسواق بواسطة تجار الجملة ومن هذه المراكز يصرفونها الى المصانع الكبيرة أو الى تجار التجزئة أو الى المستهلك مباشرة إذا كانت مواد للاستهلاك .

ولا يغيب عنا أن عمليتى جمع وتوزيع المنتجات ليستا متناسقتين بالنسبة لكل المنتجات ، فبعض الحاصلات الزراعية يشحنها منتجوها على حسابهم الى الأسواق المركزية ومنها توزع على تجار التجزئة لبيعها الى المستهلكين ، وبعضها تجمع أولا فى الأسواق المحلية ومنها ترسل الى الأسواق المركزية Central Markets لتصريفها .

وقد يحدث أحيانا تصريف البضائع من الأسواق المركزية بكميات كبيرة الى الأسواق المحلية ، ومنها توزع على المستهلكين . وأحيانا أخرى ترسل مباشرة من الأسواق المركزية الى المستهلكين . ولكن أكثر المنتجات يجب أولا جمعها كمواد خام للصناعة ثم توزع منتجات صناعية .

٤ — تعريف السوق وحدوده

لا يقصد بالسوق مكان معين تباع وتشترى فيه العروض والبضائع ، بل القطر بأجمعه حيث يكون البائعون والمشترون أحرارا فى معاملاتهم وعلى اتصال دائم ، مهما اختلفت أمكنتهم ، وبذلك تتجه فيه أثمان السلعة الواحدة نحو التساوى بسرعة وسهولة [١] . ويقول الاستاذ «ستانلى جيفونس» Stanley Jevons فى تعريف السوق [٢] : كان يطلق السوق فى الأصل على مكان عام فى المدينة

---

(١) تعريف « cournot » عن مارشال صفحة ٣٢٤

(٢) جيفونس ، نظرية الاقتصاد السياسى ، الفصل الرابع .

تعرض فيه العروض والبضائع وسائر أنواع الثروة للبيع ، ولكن كلمة السوق استعملت الآن بمعنى أعم وصارت تطلق على جميع المتعاملين فى أية سلعة ونطاق المعاملات فيها واسع ، وهم متصلون ببعضهم البعض فقد تشتمل المدينة على عدد من الاسواق بقدر ما يوجد فيها من فروع التجارة المهمة ، وقد تكون هذه الأسواق متركزة أو منتشرة فى عدة جهات فى المدينة أو شاملة الدولة كلها . وأهم نقطة فى الأسواق البورصة أو قاعات المزادات العامة ، حيث يتلاقى المتعاملون . فيوجد فى لندن سوق القمح ، وسوق الفحم ، وسوق السكر ، وسوق القطن ، وكذلك الحال فى منشستر يوجد فيها سوق القطن ، وسوق القمح ، وهكذا فلا أهمية لاختلاف المكان ولا عبرة بتشتت التجار فقد يتكون سوق إذا أمكن اتصالهم بواسطة قوائم الأسعار أو البريد أو الاجتماعات .

وكلما قربت السوق حد الكمال اتجه ثمن السلعة الواحدة الى التساوى فى السوق الواحدة . فاذا كانت دائرة السوق متسعة وجب ملاحظة نفقات نقل السلعة الى المشترين وبذلك يضاف الى ثمن السلعة نفقات نقلها من جهة لأخرى .

وتختلف دائرة السوق من سوق الى أخرى تبعا لنوع السلعة ، ودرجة تحملها . فقد تكون السوق محلية كسوق الخضر أو دولية كسوق الحبوب والذهب .

٥ — العوامل التى تتوقف عليها دائرة السوق :

يتوافر فى السلع التى لها سوق متسعة الشروط الآتية: —

(١) أن يكون طلب السلعة عالميا مثل القطن والحبوب والمعادن .

(٢) أن تكون قابلة للتعيين بالوصف أو العينة .

(٣) أن تكون قابلة لتحمل النقل الطويل ، وعظيمة القيمة بالنسبة لحجمها ، فاذا كانت قيمتها قليلة بالنسبة لحجمها ، ولا تتحمل النقل البعيد المدى كان سوقها محليا كالطوب واللبن .

فاذا ما توافرت فى السلعة هذه الشروط الثلاثة أصبح سوقها عالميا ، إذ يتيسر التعامل بها والتعاقد عليها ، وأهم هذه السلع الأوراق المالية والسندات الحكومية ، وأسهم وسندات الشركات الكبرى. فأسعار هذه تتجه دائما نحو التساوى فى جميع بورصات العالم بفضل ذيوع المواصلات البرقية ، فاذا حدث أن كانت مرتفعة فى ناحية دون الأخرى ، تأثرت البورصات الأخرى بهذا الارتفاع . وعلى فرض أن تأخر لسبب ما فسرعان ماتبيع هذه البورصات كميات وفيرة من الأوراق فى البورصات التى فيها الأسعار مرتفعة ، وفى الوقت نفسه يكثر شراء الأوراق من البورصات الأخرى ، فالبيع فى سوق والشراء من سوق آخر يحدث عنه اتجاه الأسعار نحو التساوى .

المبحث الثانى

مميزات الزراعة عن الصناعة

٦ — مميزات الزراعة عن الصناعة (١)

الزراعة مصدر الخامات . ومنبت أقوات الناس ، وأبسط وجوه المعاش وأنسبها الى الطبيعة وأسهلها، بينما الصناعة مركبة وعلمية تحتاج لفكر ونظر وأساليب مختلفة ، ولهذا لا توجد إلا فى البلاد المتحضرة . والزراعة بطبيعتها من الأعمال الضيقة النطاق بالنسبة للصناعة وتقتضى مباشرتها مساحات واسعة ، وأعمالها متباينة ، يصعب إخضاعها لنظام واحد نظرا لتنوع أعمالها ، ولأنها

---

(١) كلارك فى Principles of marketing صفحة ٣٥ .

تقوم فى أوقات مختلفة ، ولذا تحتاج لرقابة شديدة بعكس الأعمال الصناعية ، فانها تحشد آلاف العمال تحت سقف واحد ، وفى مساحة صغيرة ، ومن السهل وضع نظام معين للسير عليه . والوحدة الزراعية مهما كانت كبيرة تعتبر وحدة صغيرة ، بالنسبة للمصانع الكبرى . ونظرة واحدة يلقيها الانسان على مصانع الأحذية أو المنسوجات القطنية والصوفية ، يجدها فى الغالب متجمعة فى جهة واحدة أو فى جهات متقاربة تبعا لتوطن الصناعة : أما تاجر الجلد الخام فيجمعه من نواحى مختلفة ، وكذلك يقوم بدور الوسيط تاجر الصوف والقطن فيجمع الصوف من جهات متعددة ، ثم يبيعه الى المغازل أو يصدره إلى الخارج . وكذا القطن يزرع فى مساحات واسعة وفى جهات نائية ، ونظرا لظروف الأعمال الزراعية فانها لا تستفيد من مزايا الانتاج الكبير كما هو الحال فى الأعمال الصناعية ، ولكون المحصولات الزراعية تأتى من مساحات منتشرة وعلى مسافات بعيدة يقتضى لتصريفها فى أسواق الأستهلاك نفقات باهظة بالنسبة لنفقات تصريف المنتجات الصناعية التى تقتضى طبيعتها التركز فى جهة واحدة . وفوق ذلك فالمنتجات الصناعية من السهل تصنيفها تبعا للنوع والحجم والجودة والدرجة . لأنه فى الامكان استخدام طرق نمطية وآلات نمطية فى انتاجها ولكن ليس فى الأمكان اتباع ذلك فى الزراعة ، ومن هنا يصعب تصريف المحصولات الزراعية قبل مباشرة عملية التصنيف والفرز ، وفضلا عن ذلك فمعظم المحصولات الزراعية سريعة العطب ، وتحتاج لعناية فى نقلها وتخزينها . وتختلف طرق تصريف المحصولات الزراعية تبعا لنوعها ودرجة تحملها والغرض منها : فالخضر والفواكه تباع عادة من المنتج الى المستهلك أو الى الصانع دون وسيط ، وأحيانا لا تصل الي المستهلك الأخير إلا بعد أن تمر على عدة

وسطاء ، بينما تباع الحبوب في الغالب من المنتج إلى المطاحن مباشرة ولا تصل الى المستهلك الأخير في شكلها النهائي إلا بعد عدة مراحل ، في حين تباع الماشية والأغنام الى التاجر المحلي ، وهذا بدوره يبيعها الى تاجر الجملة ، وهذا الأخير يبيعها الى وكلاء متاجر اللحوم الكبرى ، أو الى السماسرة الذين يشترون لحساب المزارعين الذين يشتغلون بتربية الماشية : ولكن قد يحدث أن يبيع الزراع مواشيهم الى مخازن الجزارة المحلية ، أو يبيعونها الى مصدري اللحوم . أما القطن فيباع أحيانا مباشرة من الزارع الى التاجر المحلي أو الى أصحاب المحالج أو الى المصدرين ، وأحيانا أخرى لا يصل الى الغزالين الا بعد عدة أدوار . ومن الصعب الجزم بالكيفية التي يحصل بواسطتها تصريف المحصولات الزراعية فان ذلك موكول للظروف .

٧ — صعوبة نقل وتخزين المحصولات الزراعية (١)

المحصولات الزراعية على العموم كبيرة الحجم أي أنها كبيرة الوزن بالنسبة لقيمتها ، وهذا ما يجعل نقلها وتخزينها عسيرا وبنفقات باهظة . وان كان بعض هذه المحصولات يقوى على تحمل نفقات النقل كالفاكهة مثلا لارتفاع قيمتها بالنسبة للخضر ، ولكن جل هذه المحصولات لا يقوى على النقل البعيد المدى بسبب قابليتها للعطب السريع أو لأنها زهيدة القيمة .

٨ — عدم انتظام انتاج وبيع المحصولات الزراعية

تقوم الأعمال الزراعيـــة في فصول معينة . كذلك جني وحصاد ثمرها يحصل في مواقيت معينة . ففي ابان موسم الحصاد تنهال الحبوب على الأسواق بكميات وافرة ، وفي موسم الجني تغرق الأسواق بمختلف الثمار بكميات

---

(١) كلارك ، في مؤلفه Principles of Marketting صفحة ٣٧ .

هائلة تزيد عن حاجة السوق ، وبعبارة أخرى يفوق العرض الطلب وتكون النتيجة هبوط الأسعار . وفى هذه الحالة ليس أمام الزارع الا أحد أمرين : إما البيع بالأسعار المنخفضة وعندئذ يفقد الزارع كل آماله ، وإما أن يسرع فى تخزينها فى الأماكن الملائمة حتى يحين الوقت المناسب وبذلك تتعادل كفتا العرض والطلب . وقد أصبحت عملية حفظ المنتجات السريعة العطب من العمليات الاقتصادية ذات الأثر فى أسواق الخضر والفاكهة لأنها تنظم الأسعار وتجعلها فى المستوى العادى ، الا أن مسألة التخزين تتطلب مالا كثيرا وقد لا يتوافر المال لدى الزارع لأنه يكون فى حاجة شديدة اليه فى ذلك الوقت . وبغير التخزين يرغم المنتج على ارسال المحصول الى الأسواق مباشرة وهذا ما يدعو الى كثرة المعروض من المحصولات فتهبط الأسعار .

ولا يغيب عنا أن المحصولات الزراعية غير ثابتة الكمية فقد تكون وفيرة فى عام وقليلة فى عام آخر . وهذا التفاوت يجعل الأسعار فى تقلب دائم لا تؤمن عواقبه . كذلك تختلف المحصولات الزراعية فى مراتبها . فمنها الجيد ومنها الردىء ، ويصعب على الزارع القيام بعمليات الفرز والتصنيف وتوزيع مراتبها رغم أنها تزيد تكاليفها . كل هذه العوامل تحط من قيمة المحصول وتجعله دون المستوى العادى فيصعب تصريفه فى أبواب استهلاكه .

٩ ـ جمع المحصولات الزراعية Concentration of Farm Products

لا يتيسر قيام المصانع الكبرى التى تستخدم المحصولات الزراعية كخامات لمنتجاتها الا إذا اعتمدت على مزارع كثيرة لامدادها بالمواد الأولية . وبذلك تضمن استمرار استيلائها على الخامات اللازمة لها التى تجمع من جهات مختلفة ، أما اذا كانت الدائرة التي تعمل فيها ضيقة النطاق وجدت صعوبة

فى ضمان الحصول على موادها الأولية باستمرار . فأشد ما تلاقيه جمعيات التعاون لصناعة الألبان ضمان الاستيلاء على الألبان اللازمة لها . ولذلك لا ينشأ مصنع فى جهة إلا اذا تيسر له الحصول على ألبان ألف بقرة حلوب على الأقل موجودة فى دائرة لا يزيد نصف قطرها على خمسة أميال . والغرض من ذلك أنه اذا كانت الدائرة ضيقة كان من المتعذر ضمان الحصول على الألبان باستمرار . كذلك الحال بالنسبة للمدن الكبرى الآهلة بالسكان يجب أن تستمد مؤونة سكانها من دائرة واسعة النطاق حتى لا تضطر الى جلب لوازم المعيشة من مسافات بعيدة بنفقات باهظة .

أما اذا كانت المصانع صغيرة وتعمل فقط لتغذية السوق المحلية سهل الأعتماد على ما حولها من حاصلات دائرتها شأنها فى ذلك شأن المدينة الصغيرة التى تكتفى فى تموينها بحاصلات المزارع الصغيرة المجاورة لها التى تجمع وتجلب اليها .

غير أن تقدم التجارة واتساع نطاقها فى عصرنا الحاضر بفضل تقدم طرق المواصلات على اختلاف أنواعها ، قد أفضى الى نتائج عملية منها تقسيم العمل الصناعى والأقليمى ، ولم يعد الأمر قاصرا على السوق المحلية بل تعدت الى الأسواق الخارجية وساعد على ذلك سهولة المواصلات وصار من السهل على المصانع والمستهلكين أن يعتمدوا على الخامات ومواد الاستهلاك من مصادر الانتاج البعيدة المحلية والخارجية على السواء ، ولا غرابة فقد أصبحت المعمورة كلها سوقا واحدة ينتفع كل قطر بخيرات بقية الاقطار . ولولا هذا التبادل لأصبح العالم وقد انقطعت أواصره وتناكرت امه ، وبطل انتفاعه بمقادير وفيرة من ثروته كحرير اليابان ، وشاى الهند والصين ، وبن البرازيل ، وقطن مصر والولايات المتحدة ، وفحم انجلترا والمانيا وحديدهما ، وصوف استراليا الى غير ذلك من الخيرات التى لا تحصى .

١ — وفضلا عن ذلك فهناك اعتبارات أخرى لها أعظم الأثر فى تصريف المحصولات الزراعية بصفة عامة . وهذه الاعتبارات لها مساس بطبيعة الأعمال الزراعية ، اذ ينحصر عمل الزارع فى القيام بعمليات الانتاج المتعاقبة ومباشرتها حتى يحصد ثمرة زرعه .

وهنا يجب أن نفرق بين الزارع الصغير والزارع الكبير . فالزارع الصغير يعمل بجد ونشاط . وأن ما يبعثه على مواصلة جهوده فى سبيل افلاح أرضه واستنباتها لهو السرور الذى يخالط نفسه وحواسه كلما وقعت عيناه على نبتها مزدهرا ، ومما يضاعف نشاط المالك الصغير شعوره بأنه سيحصد ثمرة زرعه هذا . غير أن زراعة المالك الصغير لا يمكن أن يستفيد ربها بمزايا الانتاج الكبير لقلة موارده المالية وعجزه عن الحصول على وسائل الانتاج الحديثة . أما الزارع الكبير فانه يستفيد من مزايا الانتاج الكبير . وتمتاز الملكية الكبرى اذا أحسنت ادارتها بالاستفادة من العمل العقلى والعلمى المزود برأس المال . ولكن المشاهد أن الزارع على العموم تعوزه المقدرة الفنية والمهارة والخبرة فى أمور البيع ، وغالبية الزراع لا يعرفون الظروف المحيطة بهم ، ويجهلون ميول وأهواء المستهلكين . ولأجل أن يستفيد الزارع من تصريف محصولاته ، لابد أن تكون العمليات على نطاق واسع ، حتى يستفيد من مزايا الانتاج الكبير . ولهذا يلجأ الزراع فى معظم الأحيان الى الوسيط الذى يعمل على تسهيل حركة البيع أو الى انشاء جمعيات البيع التعاونى .

Cooperative associations for the marketting of farm products .

١١ — صعوبة الحصول على المال والعمال : —

ومن الأمور التى تعوق تصريف المحصولات الزراعية ما يأتى :

صعوبة الحصول على المال والعمال : — يجد الزارع صعوبات جمة سواء أكان إبان موسم الزرع اذ قد يعوزه المال اللازم لشراء البذور والأسمدة أو للصرف على العمليات الزراعية المتعاقبة ، أو للانفاق على العمليات اللازمة لتصريف المحصولات كانشاء المخازن storage المناسبة أو حفظها حتى يحين الوقت المناسب أو لترتيبها وتصنيفها grading أو لتعبئتها packing . فاذا لم يستطع الزارع القيام بهذه العمليات فى الوقت المناسب اضطر الى بيعها [١] بأبخس الأثمان لحاجته الى المال لدفع ما عليه من الديون المستحقة . to meet his obligatioins . وفى الأحوال التى يكون فيها الزارع مدينا الى التاجر المحلى يضطر الى بيع المحصول بمجرد تجهزه ليقوم بوفاء الدين فى الميعاد المتفق عليه وبهذه الطرق يضيع على الزارع فرصة الاستفادة من بيع المحصول تعاونيا .

صعوبة الحصول على العمال تنشأ من كون الأعمال الزراعية تقوم فى مواعيد معينة ، فاذا لم تباشر فى الوقت المناسب ضاعت على الزارع الفرصة ولحقته خسارة نتيجة التأخير . وعجز الزارع عن مباشرة أية عملية من عمليات الانتاج تؤثر بدورها فى عمليات تصريف المحاصيل التى حان وقتها . وترجع صعوبة الحصول على العمال الزارعين الى احتياج الزارع الى المال لدفع الأجور أو الى طبيعة الأعمال الزراعية نفسها أو بعبارة أخرى نوع العمل المطلوب انجازه ، فقد يتطلب العمل عمالا من درجة معينة أو من سن معين .

فالحرث والبذار والحصد عمليات مختلفة لا يقوم بها كل فرد .

---

(١) اذا اصطبر الزارع ولم يبع المحصول ابان الحصاد كان أفيد له وبخاصة فى السلع التى يجوز البيع الآجل فيها كالحبوب والقطن .

المبحث الثالث

عمليات تصريف المحصولات الزراعية

١٢ — يتضمن البحث فى مسألة تصريف المحصولات ستة مراحل متعاقبة وهى : ـ الانتاج . والنقل , التخزين ، الآئتمان ، تحمل المخاطرة ، البيع .

ويقصد بعمليات التصريف ، العمليات التى تجتازها السلعة منذ مغادرة الحقل ، حتى تصل الى المستهلك (١) .

وهذه العمليات تكون سلسلة يخالهـا الانسان منفصلة لكنها متصلة الحلقات . فاذا قدر أن كانت احدى هذه الحلقات ضعيفة دل ذلك على عدم متانة السلسلة كلها . ولبيان ذلك نفرض أن وسائل تخزين الحبوب فى ميناء الاصدار غير كافية ، ترتب على ذلك إيقاف حركة الشحن من الميناء ، فتستخدم بعض عربات السكك الحديدية للتخزين ريثما تتوافر وسائل التخزين الوافية ، فينجم عن استعمال بعض العربات للتخزين نقص فى عربات السكك الحديدية ، وبذلك يحجم التاجر المحلى عن الشراء لاعتقاده بصعوبة النقل الى ميناء الاصدار ، واحجام التاجر عن الشراء يؤثر على مستوى الأسعار فتهبط الأسعار ، ويتوالى هبوطها الى درجة تجعل الثقة بالمزارع ضعيفة ويصعب الائتمان وبهذه الطريقة نرى أن كل عملية تؤثر بدورها على ما يليها وهكذا (٢) .

ولأجل أن يوفق الزارع فى تصريف محصوله وجب عليه أن ينظم الانتاج تبعا لحاجة الطلب

١٣ — مرحلة تنظيم الانتاج تبعا لحاجة المستهلك: Adjusting production to consumers demand.

---

(١) راجع مذكرة معالى احمد عبد الوهاب باشا بشأن اقرار الحكومة لسياسة قطنية مستديمة .

(٢) بوريل فى مؤلفه Marketting of agricultural products

يحدث الانتاج فى الوقت الحاضر بقصد المبادلة ، بمعنى أن المنتج يعمل على ايجاد منافع جديدة لخدمة المستهلك فى صورة شيء جديد كالقطن أو أو القمح . واذا لم يعمل المنتج على اشباع رغبات المستهلكين أعرض الناس عن سلعته . وتعتبر هذه المسألة من أمهات المسائل الاقتصادية التى تشغل بال المنتجين لأنهم يتحملون تبعة أعمالهم ، وفى الوقت نفسه يسترشدون بما تمليه عليهم مصالحهم الشخصية . وحيث أن ثمن الشيء يتوقف على الطلب، والطلب يتوقف بدوره على درجة احتياج الناس الى هذا الشيء ومقدرتهم المالية ، لذلك يتحتم على المنتجين أن يعملوا على تنظيم الانتاج وجعله موافقا لرغبات المستهلكين .

١٤ — عملية النقل Transport

تعتبر أعمال النقل من الأعمال المنتجة لأن عملية الانتاج لا تتم الا اذا كانت السلعة فى متناول المستهلك ، فامين النقل الذى ينقل القمح من الحقل الى الجرن لدرسه ، ثم ينقله الى المطحن لطحنه دقيقا ثم ينقله الى المخبز لصنعه خبزا وأخيرا يضعه فى متناول المستهلك ، فهو بعمله هذا قد أضاف الى السلعة خاصية وجودها فى المكان المطلوبة فيه .

وهذه الخاصية ذات أهمية لأنه بدون النقل لما تيسر الاستفادة بها على هذا الوجه . وأعمال النقل من هذه الوجهة شبيهة بعمل الصانع الذى يهيء السلعة فى صورة جديدة كالثوب من القماش أو الكرسى من الخشب .

١٥ — ارتفاع نفقة النقل تعوق نقل المواد

يترتب على نقل الأشياء من مكان لآخر زيادة منافعها .

فنقل المواد من الأمكنة التى لا توجد فيها أو التى يشتد عليها الطلب فيها

يزيد فى قيمتها . فتوزيع المواد واختصاص منطقة أو أقليم أو دولة بمواد دون أخرى هو الذى جعلنا نفكر فى نقل السلع حتى ينتفع بها من لايجدها فى بيئته (١) ولكن ذلك مشروط بأن تكون قيمة السلعة مضافا اليها أجر نقلها أقل من نفقة انتاجها فى الجهة المجلوبة اليها . فاذا كانت نفقة انتاج السلعة فى « ا » زائدا أجر نقلها الى (ب) أقل من نفقة انتاجها فى (ب) كان فى هذا مبرر لنقلها . أما اذا ارتفعت نفقة النقل حتى أصبح ثمنها كثمن السلعة المنتجة فى (ب) فقد وصلت الى الحد الذى يقف عنده نقلها بتاتا ، لأن ارتفاع اجرة النقل يعوق نقل السلعة .

ويحدث نقل المحصولات الزراعية بالسكك الحديدية أو بالسيارات ، غير أنه لتقدم النقل الآلى أصبح النقل بالسكك الحديدية لا يوافق نقل المحصولات الزراعية القابلة للتلف والتى لا تقوى على تحمل البقاء طويلا انتظارا للشحن ، او لجواز تأخير وصولها فى الوقت المناسب كالخضر والفاكهة أو المستخرجات الزراعية ، ولهذا تفضل السيارة القطار فى نقل هذه المواد . كذلك اذا أصاب المواد تلف أو سرقة يمكن معرفته وتحديد التبعة بالضبط لأنها فى عهدة شخص واحد ، وهذا ليس ميسورا فى السكة الحديدية .

عملية التخزين : وسيأتى الكلام عليها فيما بعد .

١٦ — أهمية الائتمان بالنسبة للمزارعين

لقد بينا ما للائتمان من الأثر فى الانتاج فى مقرر السنة الثانية ، وغرضنا هنا بحث أهمية مسألة الائتمان الزراعى . على أنه يجب علينا أن نبادر الى القول بأنه ولو أن حاجة الزارع الى الائتمان شديدة وملحة ، الا أن كمية الأموال التى

(١) انظر مؤلفنا اقتصاديات النقل صفحة ٧ .

يحتاجها قليلة جداً اذا قورنت بحاجة غيره من المنتجين الآخرين [١] وذلك لأن لتلك الطائفة ظروفاً تختلف عن ظروف سائر الطوائف من تجار وصناع وغيرهم : فالتاجر مثلا يستثمر ماله بطريقة مستمرة ، وفى الظروف العادية يجنى ربحا — ولو ضئيلا — على رأس ماله كل مرة يتداول فيها ذلك المال. ولكن الحال بخلاف ذلك بالنسبة للزارع ، فالفلاح فى مصر مثلا يبدأ باعداد أرضه لزرع القطن فى يناير أو فبراير ليجنى محصوله فى سبتمبر أو اكتوبر ، وهذا المحصول قد يبقى رهن البيع بضعة شهور ، وتقدر الفترة التى يلبث فيها محروما من ثمرة ما يصرفه فى سبيل انتاج ذلك المحصول على المتوسط بسنة كاملة ، ومعنى هذا أنه لابد من وسيلة لحصوله على المال ريثما يجنى ثمار محصوله [٢] وأشد ما يعانيه الزارع حاجته الى المال اثناء انتظاره ريثما يباع المحصول الذى لديه من أى نوع كان

١٧ — اعانة الحكومة لمصدرى القمح

وتشجيعا لاصدار القمح قررت الحكومة المصرية منح اعانة لاصدار القمح (محصول سنة ١٩٢٧) الى الخارج مقدارها ١٥ قرشا عن كل أردب زنته ١٥٠ كيلو جراما .

وقد وضعت وزارة المالية نظاما لصرف الاعانة المذكورة راعت فيه تيسير اصدار القمح مع المحافظة على سمعة المحصولات المصرية فى الأسواق الخارجية .

١٨ — اعانة الحكومة لمصدرى الفواكه

لما زادت مساحة البساتين فى مصر فى السنوات الأخيرة رأت الحكومة

---

(١) راجع J.Boyle فى مؤلفة Marketting of agricultural products

(٢) السياسة القطنية المستديمة لصاحب المعالى أحمد عبد الوهاب باشا

أن تشجع المصدرين بالاعانات المالية لترغيبهم فى مضاعفة مجهودهم والعمل على زيادة الكميات المصدرة سنة بعد أخرى فقررت منح ١٥ قرشا عن كل صندوق برتقال و١٢ قرشا عن كل صندوق نارنج و٧٥ مليما عن كل صندوق يوسفى ، ٣٠ مليما عن كل صندوق ليمون مالح . واستمرت هذه الاعانة حوالى سنتين ، بعد ذلك رؤى تعديلها بتقليلها تدريجيا حتى يأتى الوقت الذى يستطيع فيه المصدرون الاستغناء عن هذه الاعانة .

١٩ — انواع الائتمان الزراعى

يوجد نوعان للائتمان : —

الأول — الغرض منه مد المزارعين بالأموال اللازمة لهم لاصلاح الأراضى واستغلالها وبناء العزب وعمل الآلات الرافعة وحفر المساقى والمصارف وشق الطرق ، وتعمل هذه القروض فى الغالب لمدة طويلة [١] حتى يتسنى للزارع وفاء القرض بواسطة الأقساط السنوية ، ويجب أن يكون القرض مكفولا بحق عينى .

الثانى — الغرض منه مد المزارعين بالأموال اللازمة للانفاق منها على المصروفات الزراعية وفى الغالب تعقد لمدة قصيرة غير أنها أطول من المدة التى تعقد بها القروض التجارية والصناعية .

ولقد زادت حاجة الزراع فى السنوات الأخيرة الى الأموال بسبب هبوط أسعار الحاصلات الزراعية ، الأمر الذى حدا بجميع البلدان المتمدينة الى ضرورة تنظيم الاعتمادات الزراعية ، تنظيما يكفل أمداد الزراع بما يحتاجون

---

(١) صدر فى الولايات المتحدة قانون يسمى Fèderal Farm act فى سنة ١٩١٦ يخول عقد القروض لمدد تتراوح من خمس سنوات الى اربعين سنة ، عن Boyle صفحة ١٤٥ .

اليه من الأموال ، باسعار معتدلة ، فى الأوقات التى يعوزهم فيها المال . ولم تكن هذه الجهود مقصورة على البلدان التى يعانى فيها الزراع مضض الفاقة [١] ، بل تعدتها الى البلاد التى يتمتع فيها المشتغلون بالزراعة بقدر من الرخاء فاقوا غيرهم من الطوائف الزراعية فى الأقطار الأخرى كبريطانيا والولايات المتحدة [٢] حيث لم تكن مندوحة ، هناك أيضا ، من تنظيم الاعتمادات الزراعية تحت اشراف الحكومة

٢٠ — تحمل تبعة الخطر :

يقوم نظام الانتاج الحالى لأجل استبدال المواد والخدمات ، فينتج المنتجون سلفا للسوق وهم فى ذلك عرضة لمخاطر جسيمة غير أن طائفة الزراع أكثر من غيرها من سائر الطوائف من صناع وتجار تعرضا لتحمل الخطر . والخطر الذى يلحق الزارع ينشأ من كونه غير ميسور له تحديد مبلغ الانتاج ولا نوعه ، فى حين أن الصانع والتاجر فى استطاعتهما تحديد الانتاج ونوعه لأن ذلك طوع إرادتهما ، وحيث أن الصانع يستطيع التوفيق بين العرض والطلب فانه فى امكانه ـ ولو على وجه التقريب ـ الحكم على مستوى الأثمان، بينما الزارع لا يمكنه التوفيق بين العرض والطلب ولا يستطيع توقف الانتاج ، ومن ثم لا يمكنه الجزم بمستوى الأثمان . كما أن المحصولات الزراعية تتأثر لحد بعيــــد بالتغييرات الجوية الأمر الذى يؤثر على كمية الانتاج وبالتالى على مستوى الأسعار ، ومن ذلك نرى أن أثمان المحصولات

---

(١) راجع « السياسية القطنية المستديمة » لصاحب السعادة أحمد عبد الوهاب باشا صفحة ١٤٤ .

(٢) U.S.A Intermediate credit act 1923 لمدة تتراوح من ستة شهور الى ثلاث سنوات عن Boyle صفحة ١٤٥ .

لزراعية عرضة للتقلبات أكثر من المنتجات الصناعية .

وقد دلت الاحصاءات ودل تتبع كمية الانتاج والأسعار فى الولايات المتحدة ، على أن وفرة محصول البطاطس فى المدة من سنة ١٩٢٢ إلى سنة ١٩٢٤ كان سببا فى هبوط أسعارها إلى مادون نفقة الانتاج بالنسبة لكثير من المنتجين . كذلك كان محصول الخوخ Peabcrop فى ولاية جورجيا Gorgia وفيرا جدا ، أدى إلى هبوط أسعاره هبوطا فاحشا ، نجم عنه خسارة كبرى لحقت منتجيه . كذلك تدل الاحصاءات على أن وفرة محصول القمح فى كندا وأرجنتينا ينجم عنه خسارة عظيمة تصيب الثروة القومية فيهما . وليس ببعيد عنا ما حدث فى البرازيل من حرق جزء من محصول البن بقصد رفع ثمنه الى المستوى العادى .

ولا يظن ظان أن انتاج القطن المصرى فى السنوات الماضية من ١٩٢٩ إلى وقتنا هذا كان فوق حاجة الاستهلاك العالى منه . كما أن هبوط أسعاره فى السنوات الأخيرة لا يرجع الى وفرة المحصول ، وإنما تقلب أثمان القطن الأمريكى هو العامل الأساسى المؤثر فى ثمن القطن المصرى (١)

والخلاصة أن مسألة تحمل الخسارة Risk bearing لا يمكن ملافاتها مطلقا وغاية الأمر أنه يمكن لحد ما تقليلها بقدر الامكان على حسب الظروف .

ومن الأمور التى تكون مثار نزاع بين المنتج والمستهلك ماقد يحدث من الخطأ فى الاجراءات المتبعة فى فرز وتصنيف وتعبئة المواد ، والتى من شأنها تضمن طمأنينة المتعاملين ومن أكثر المواد صعوبة فى فرزها وتصنيفها البيض والبصل لاسيا وأن البيض سريع التلف ويصعب اختياره . كذلك الحبوب من الصعب الحكم عليها ، ولذا يجب عرض كل نزاع يقوم بسبب

---

(١) راجع « السياسة القطنية المستديمة » لصاحب المعالى احمد عبد الوهاب باشا

بيع وشراء أو تسليم أو تسلم على لجنة التحكيم للفصل فى مطـابقة البضاعة للعينة وتراعى فى المضاهاة لأمور الآتية .

(١) وجود التطابق فى النوع .

(٢) وجود التطابق فى الدرجة .

(٣) وجود التطابق فى معدل النظافة . (١)

٢١ — المحصولات الزراعية قابلة للتلف :

تتفاوت المحصولات الزراعيـة تبعا لدرجة تحملها ، فمنها السريعة التلف بطبيعتها كالخضر والفواكه ، وتقـدر الخسارة التى تصيب هـذه السلع أثناء نقلها من الحقل الى أن تصل الى المستهلك ٤٠ ٪ (٢) وينشأ هذا التلف إما لطبيعة الأشـياء نفسها كقابليتها للفسـاد ، أو بسبب الزمن الذى تنقل فيـه السلعة ، كالتجمد فى فصل الشتاء ، أو العفونة أو التخمر فى فصـل الصيف ، أو قد يكون السبب فى تلف السلعة ناشئا قبل شحن البضاعة بسبب عدم العناية فى حزمها أو ربطها . أو قد يكون السبب فى تلف السلعة راجعا إلى عوامل انسانية أو لقوة خارجة عن استطاعة الانسان كسرقة أو حريق أو غرق أو عصيان أو زلزال أو قيام حرب أو ثورات ، أو هبوط فى قيمة النقود . غير أن بعض هذه الخسارة يمكن تعويضها بالتأمين كالحريق أو السرقة . ولـكن الخسائر الاخرى التى تلحق السلعـة يتحملهـا الزارع أو الوسيط الذى يقوم بعملية تصريفها فى الاسواق .

٢٢ - تصريف المحصولات الزراعية : Cispersion

رأينا أن المحصولات الزراعية التى تستخدم كخامات فى الصناعة أو التى

---

(١) قرار وزارى رقم ٨٦ لسنـة ١٩٣٤ بشان إنشاء سوق لتجارة الحبوب بساحل الأسكندرية .

(٢) رجع Boyle فى مؤلفه Mraket.ing of agrtcultural Products.

تستهلك يجب أولا جمعها من جهات مختلفة ، ثم بعد ذلك يأتى دور توزيعها على جمهور المستهلكين فى جهات نائية . وهنا يجب معرفة الطرق التى بواسطتها يحصل تصريف هذه المحصولات ، مع العلم أن ليس هناك طريقة معينة تصلح فى كل الأحوال لأن ما يصلح لحاصل معين قد لا يناسب حاصلا آخر ، والواقع أن المتعاملين سواء أكان البائع أو المشترى قد يسلك طرقا مختلفة فى البيع والشراء .

المبحث الرابع

الطرق التى يحصل بواسطتها تصريف المحصولات الزراعية

٢٣ — تختلف طرق تصريف المحصولات الزراعية وسائر أنواع الثروة تبعاً لنوع السلعة ومبلغ العرض والطلب عليها ، ومقدرة الزارع المالية ودرجة تنظيم الأسواق . فقد يحدث أحيانا نقل ذات الشىء Physical Transference فى الوقت وبالطريقة التى يحصل بها انتقال الملكية فى حين أن فى بعض الحالات يحدث انتقال الملكية عدة مرات قبل أن تنقل السلعة الى المستهلك الأخير ولكن القاعدة العامة أن العمليتين تحدثان فى وقت واحد وبنفس الطريقة فيستلم المستهلك ذات الشىء وملكيته فى آن واحد

٢٤ — وتوجد طريقتان ينهجهما المتعاملون فى معاملاتهم [1] : —

أولاهما الطريقة المباشرة Direct Method .

ثانيتهما الطريقة غير المباشرة Inbirect Method .

٢٥ — ويقصد بالطريقة المباشرة تعاقد البائع مع المشترى رأسا دون حاجة الى وسيط . وقد كانت شائعة فى العصور الأولى ولا تزال شائعة الى وقتنا

---

(١) راجع Hibbard فى مؤلفه Agricultural products صفحة ٢٠ .

هذا بين المتعاملين فى كثير من فروع التجارة . غير أن تقدم الحضارة وانتشار العمران واتساع دائرة السوق أفضت الى نتائج فرقت بين البائع والمشترى فأصبح من الضرورى وجود فريق من الوسطاء مهمته التوفيق بين المتعاملين وتشمل الطريقة المباشرة الوسائل الآتية : —

(ا) قد يحدث التعاقد بين الطرفين فى مكان المنتج .
At the Home of prodcer

(ب) قد يحدث الاتفاق بين الطرفين فى مكان المستهلك At the Home of Consumer .

(جـ) قد يحدث التعامل بين البائع والمشترى رأسا فى سوق عام At a Public Market .

(د) قد يحدث الايجاب والقبول بواسطة المراسلات البريدية والبرقية والمخابرات التليفونية .

٢٦ — المبايعة فى مكان المنتج

هذه الطريقة شائعة فى تصريف كثير من المحصولات الزراعية كالخضر والحبوب بأنواعها . فكثيرا ما يبيع الزارع حاصلاته فى موطن الانتاج بدون وسيط . كما أنه أحيانا يبيع الزارع ماشيته أو دابته أو جواده أو علف الماشية أو الطيور الداجنة والبيض الى جاره أو الى وسيط آخر غير أن كمية المبادلات التى تحدث بهذه الطريقة قليلة بالنسبة لمجموع المبادلات المحلية وان بدا لنا فى الظاهر أنها كثيرة ومما يجب ملاحظته أن اتمام الصفقة وتحديد الثمن في الغالب يرجع الى أكثرهما حذقا ،

٢٧ — المبايعة فى محال المستهلك

تنتشر هذه الطريقة فى تصريف حاصلات صغار الزراع كمنتجى الخضر والفاكهة والألبان ومستخرجاتها، والطيور، والبيض. فالبائع المتجول Hawker يتجول بمحصوله ومنتجاته من جهة لأخرى، ولكن ليس كل بائع متجول يعتبر منتجا، فقد يعتبر وسيطا يشترى من وسيط آخر، أو من سوق عام بقصد البيع الى المستهلكين. وخاصية التعامل مع البائع المتجول سواء أكان منتجا أو وسيطا أن يدفع الثمن فورا فى الحال، والمشاهد أن اتباع هذه الطريقة يستغرق وقتا طويلا، ولذا لا يلجأ اليها إلا البائع المضطر أو الذى عنده متسع من الوقت. وليس اتباع هذا الطريقة مقصورا على المحصولات الزراعية فحسب، بل كذلك يلجأ اليها صغار الصناع الذين يجوبون فى كل مكان ويعرضون منتجاتهم على المستهلكين، أو يتلقون طلباتهم مثل حائك الملابس وصانع الموبيليات. غير أن هذا الضرب من المعاملات يكاد يكون محدود المدى لا يتعدى الدائرة المجاورة للصانع.

٢٨ — طريقة المبايعة فى سوق عام :

هذه الطريقة أكثر من الطريقتين السابقتين انتشاراً، ومعظم المعاملات التجارية يحصل اتمامها فى الأسواق دون حاجة الى وسيط، فكثير من المحصولات الزراعية ينقلها منتجوها من الأسواق لبيعها، كالخضر، والفاكهة والطيور والبيض، والحبوب بأنواعها والماشية والعلف والآلات الزراعية والأسمدة. ولكن ليس كل بائع فى السوق يعتبر منتجا فقد يحدث أن يكون تاجر تجزئة أو تاجرا بالجملة أو وسيطا بالعمولة.

٢٩ — المبايعة بالمراسلات :

قد يحدث الايجاب والقبول بين البائع والمشترى بواسطة المراسلات طبقاً لعينة معروفة من قبل ، أو طبقا لوصف ذكر ، أو طبقا لرتبة معينة وهذا معناه أن إتمام الصفقة مشروط بشرط مطابقة المبيع لما هو متفق عليه وفى الغالب لايحدث هذا الضرب من المعاملات الا إذا توافرت الثقة بين المتعاملين .

٣٠ — الطريقة غير المباشرة :

ولو أن كثيرا من المحصولات الزراعية يحصل تصريفه من المنتج الى المستهلك مباشرة كما سبق بيانه الا أن معظم الصفقات التجارية الكبيرة لا يتم الا بتدخل وسيط يعمل على التوفيق بين البائع والمشترى .

وتنقسم فئة الوسطاء الى نوعين :

أولهما : وسطاء يتعاملون ويشترون السلع لحسابهم وتحت مسئوليتهم ، وبذلك يتم نقل ملكية المبيع من البائع الى المشترى بمجرد اتمام الاجراءات اللازمة وهؤلاء هم تجار التجزئة وتجار الجملة وطبقة (الجوبر) السمسار الذى يتعامل لحسابه . وعمل هؤلاء ضرورى للانتاج ولا يقل فى الأهمية عن عمل الزارع الذى ينتج أو الصانع الذى يهىء السلعة ويجعلها صالحة للاستعمال اذ يزيدون فى منافع الأشياء بوضعها فى متناول المستهلكين .

ثانيهما : الوسطاء الأخصائيون أو المحترفون وهم فريق من المتعاملين يقومون بوظيفة التوفيق بين البائع والمشترى فى نظير جعل معين من قيمة المبيع ، وهؤلاء هم السماسرة ووكلاء البيع . وليس من السهل استبعاد فئة الوسطاء والاستغناء عنها ولتقريب المسألة الى ذهن القارىء نستعرض سلسلة العمليات التى تحدث فى تصريف أهم محصول لدى الزراع ألا وهو القطن الذى يتوقف عليه رخاء

هـذا القطر .وتجارته تتناول جمهرة الوسطاء، كل واحد يعمل دوره فى تصريف القطن من الزراع إلى الغزالين حسب الوضع الآتى:

(ا) الوسيط Middlemau وهو حلقـــة الاتصال بين المنتجين والتاجر المحلى.

(ب) التاجر المحلى Locel Merchant

(ج) كبار التجار أو وكلاؤهم فى سوق البضاعة الحاضرة بالاسكندرية فى ميناء البصل

(د) السماسرة فى ميناء البصل.

(هـ) تجار الصادرات

(و) السماسرة فى ليفربول.

هذه هى السلسلة الطبيعية التى يمر عليها القطن من الزارع إلى الغزالين ولـكن ليس من الضرورى، أن تمر البضاعة على كل هذه المراحل، فقـد يجوز أن تتبع البضاعة طريقا مختصرا دون حاجة إلى وسيط كما يفعل كبار تجار الصادرات الذين يشترون القطن من كبار المزارعين فى الأرياف أمثال كارفر وبلانت وخوريمى وغيرهم، فهؤلاء لايحتاجون إلى التاجر المحلى ولا إلى سماسرة سوق ميناء البصل ولـكن يعتمدون على ممثليهم فى بعض عواصم المديريات، ولا تتم الصفقة الا بعد الفحص وأخذ عينات، ثم تعمل التجارب لمعرفة مقدار تصافى القطن، وعملية التجارب ضرورية لمعرفة وزن القطن الشعر فى كل قنطار عن كل محصول من الحاصيل، لأنه يختلف اختلافا كبيراً بحسب الجهات وتربة الأرض ومقدار اعتناء الزارع بزراعته واهتمامه بها

والقطن الزهر يباع على أساس أن القنطار يساوى ٣١٥ رطلا ويعرف

مقدار القطن الشعر الموجود فى القنطار بواسطة حلج ٣١٥ رطلا من القطن الزهر ووزن الناتج منه فتعرف مقادير القطن الشعر والبذرة والنفاية

وتختلف بعض أصناف القطن عن البعض الآخر اختلافا بينا من حيث مقدار التصافى ، كما أن التصافى فى كل صنف ليست دائما على حال واحدة بل تختلف من سنة لأخرى تبعا لحالة نضج المحصول .

وتسلف عادة مبالغ كثيرة على حساب المحصول قبل الجنى وتقوم المصارف أو التجار الذين يشترون القطن بعملية التسليف والمصارف تشترط ارسال القطن الى المحالج لحلجه فيه . واما فى حالة بيع القطن فى داخلية البلاد فتشترط المصارف تسديد السلفة فى الحال .

وهناك فريق من كبار المزارعين يرسلون أقطانهم الى الاسكندرية مباشرة لبيعها بواسطة البنوك كما أنهم أحيانا يرسلونها مباشرة الى لفربول لبيعها على حسابهم وبذلك لايلجأون الى هؤلاء الوسطاء على أنه أحيانا قد يلجأ فريق من كبار المستوردين الأجانب الى فتح مكاتب لهم بالاسكندرية أو فى الأرياف ليكونوا على اتصال دائم بالمنتجين .

ولكن هل اتباع هذا الطريق المختصر بعدم الالتجاء الى جماعة الوسطاء ، يوفر على الشارى ما كان يأخذه الوسطاء لاتمام الصفقات ؟ وللايضاح نفرض أن شخصا فى الاسكندرية أراد أن يشترى القطن مباشرة من الأرياف فلا شك أنه يقتصد ماكان يناله الوسيط سواء أكان التاجر المحلى أو البنك أو السمسار فى السوق الحاضرة أوسماسرة مينا البصل ، غير أنه سيضطر الى تحمل نفقات الشراء التى قد تربو

على ماكان ينفقه التاجر المحلى . وبالمثل ينطبق هذا على التاجر المحلى الذى يعمد الى فتح إدارة خاصة فى ميناء البصل تتولى تصريف مشترياته من الارياف لكى لايحتاج الى مساعدة من جانب البنوك أو سماسرة سوق البضاعة الحاضرة .

٣١ طرق شراء القطن من المنتجين داخل البلاد :

توجد طريقتان لشراء المحصول من المنتجين .

الأولى — طريقة البيع بسعر محدد على حسب السعر الجارى تبعا لقانون العرض والطلب .

واتباع هذه الطريقة لا يعرض الزارع الى خطر تقلب الأثمان ، كما أنها تمكنه من عمل حسابه حين بيع المحصول ، ولا يكون له صالح فى تقلبات الاسعار

الثانية — طريقة البيع على القطع أى بسعر فوق أو تحت أسعار الكونتراتات بالاسكندرية وترك الخيار للبائع فى قطع السعر فى ميعاد معين.

ويعمد كثير من المزارعين الى طريقة البيع باسعار محددة وهذه الطريقة أضمن للزراع لأنها لا تعرضه لخطر تقلبات الأسعار .

وطريقة البيع على القطع تتلخص فى أنه عند الاتفاق يأخذ البائع جزءا من ثمن المحصول بنسبة أسعار الكنتراتات وقت البيع بعد ترك جزء من الثمن بمثابة تغطية (مارج) Marge بأيدى المشترى وميزة هذه الطريقة أن البائع يتمكن بواسطتها من مد أجل قطع السعر مدة طويلة حتى يحين الوقت المناسب لتحديد سعر القطع الذى يبيع به كل أو بعض المحصول . والمتأمل فى هذه الطريقة يجدها محفوفة بالمخاطر لأن كثيرا ما يحدث أن يهبط سعر الكونتراتات فى الأيام الأخيرة المحددة للقطع فيضطر البائع الى رد جزء من الثمن الذى استلمه عند الاتفاق .

٣٢ — وبعض المزارعين يبيع محصوله لصغار التجار المحليين ، والبعض الآخر ينقلها الى أقرب حلقة أو سوق لبيعها الى من يدفع أعلى ثمن ، وهذه الحلقة أو السوق خاضعة لرقابة الحكومة الى حد معلوم . فى حين أن فريقا آخر من المزارعين يرسل القطن الى الزرابى أو الشون التى يديرها الأفراد أو البنوك أو أصحاب المحالج .

والحلقات عبارة عن حظائر مقفلة وحولها مخازن صغيرة مبنية يستأجرها سماسرة القطن الذين يباشرون بيع القطن ووزنه مقابل سمسرة صغيرة يدفعها المزارع ، هذا عدا الرسم الذى يدفعونه لادخال القطن فى الحلقة — وهذه الحلقات توجد بكثرة فى الوجه البحرى أهمها حلقة المحلة الكبرى ويليها فى الأهمية حلقات طنطا ودمنهور وكفر الزيات .

وقبل أن يعرض المشترون الثمن على أصحاب الأقطان يأخذون عينات من جميع الأكياس الموجودة ولا تتم الصفقة الا بعد المساومة بين البائع والمشترى . فاذا تمت الصفقة يوزن القطن تحت أشراف موظفى الحكومة .

٣٣ — والزرابى عبارة عن مخازن مختلفة الاتساع يجوز للزراع أن ينقلوا اليها أقطانهم لبيعها فيها بنفس الطريقة المتبعة فى الحلقات .

ويوجد فى داخل البلاد عدد كبير من هذه الزرابى أهمها فى المنصورة والمنيا .

٣٤ — وقد يعمد بعض الزراع الى نقل أقطانهم الى المحالج فتعطيهم تلك المحالج شهادات ايداع بالاقطان المودعة فيها لحسابهم فيقترضون بمقتضاها من البنوك والتجار ، وبهذه الطريقة لايضطرون الى البيع حتى يحين الوقت المناسب لتصريفها .

المبحث الرابع الخامس

أنواع العروض والبضائع

٣٥ — تنقسم العروض الاقتصادية الى ما يأتى : —

(١) بضائع أعدت للاستهلاك الذاتى Goods for personal Consumption

(٢) مواد تستخدم فى الانتاج production Goods وتشمل

(ا) الخامات كالحديد والفحم والصوف والقطن والحبوب .

(ب) المواد شبه المصنوعة كالجلد والدقيق والقطن المغزول .

(ج) المواد المصنوعة كالمنسوجات والعدد والآلات .

(د) المهمات المختلفه من سائر الأنواع كالأثاث والعدد والوقود التى تساعدنا فى الانتاج .

(٣) وسائل الانتاج من أموال عينية وعدد وآلات ومصانع ووسائل النقل بأجمعها

مع ملاحظة أن السلعة قد تكون تابعة لنوع من الأنواع السابقة تبعا لطريقة استخدامها : فالفحم يكون من مواد الأستهلاك اذا استعمل فى أغراض الاستهلاك ويكون من مواد الانتاج اذا استعمل فى أغراض انتاجية .

٣٦ — وتلك الوسائل التى تستخدم فى الأنتاج ليس الغرض منها خلق المادة بل ايجاد منافع الأشياء أو زيادتها على المادة الموجودة بها حتى يصبح الشىء صالحا لقضاء حاجة أو رغبة المستهلك .

ويأخذ الانتاج صوراً مختلفة :

(١) قد يكون الغرض منه خلق منافع جديدة من المادة الموجودة كما فى

عمل الزارع الذى يفلح الأرض ويزرع الحبوب ويتعهدها حتى يثمر النبت .

(٢) قد يكون الغرض منه معالجة هذه المادة على وجه التعاقب بالتغيير حتى تصبح صالحة للاستهلاك كما فى حالة صناعة القطن التى تمر بأدوار عديدة :

(٣) قد يكون الغرض منه اضافة المنفعة على الشىء كما فى حفظ المواد من وقت لآخر حتى يأتى الزمن المناسب للانتفاع به .

(٤) قد يكون الغرض منه زيادة المنفعة على المادة كما فى نقلها من مكان لآخر ووضعها فى متناول المستهلك ليتسنى الانتفاع بها .

الفصل الثانى

٣٧ العوامل التى يتوقف عليها تصريف المنتجات :

(١) بعث الرغبة فى نفس المشترى لكى يطلب السلعة Demand Creation

(٢) جلب السلع من أماكنها وجمعها ووضعها فى متناول المستهلكين Assembly

(٣) النقل Transportation

(٤) التمويل Financing

(٥) التخزين Storagé

(٦) تصنيف المنتجات والمحصولات Standaidization

٣٩ — أهم عامل يتوقف عليه ايجاد الأسواق هو السعى فى ايجاد رابطة تعارف بين المتعاملين . فمهما كانت رغبة البائع شديدة فى بيع

سلعته ورغبة المشترى الملحة فى شرائها ، لا تتم المبايعة الا إذا تعرف كل منهما رغبات الآخر ووقف على ميوله ، ليكون كل منهما على بينة من أمر الآخر ، ويحتمل أيضا أنه قد لا تكون رغبة المشترى فى السلعة شديدة وقد لا تكون غير موجودة بالمرة فيجب والحالة هذه إغراءه على الشراء ، ولا ريب أن المواد الضرورية فى غنى عن الدعاية لترويجها ، ولكن الأمر بخلاف ذلك فيما يختص بالمواد الترفية التى زادت وتعددت أنواعها بانتشار التعليم والحضارة بين الطبقات .

وقد ترتب على تقدم الفنون الصناعية فى النظام الاقتصادى الحاضر هبوط نفقات الانتاج ، وزيادة الدخل الحقيقى للأفراد ، فعظمت القوة الشرائية لهبوط الأثمان وزاد الطلب على السلع ، وهذا من شأنه يشجع المنتجين على الاستزادة من انتاجها ، على أن كمية المبيعات من سلعة معينة يتوقف على درجة الطلب عليها ومبلغ رغبة الناس فيها ودخل الأفراد . ولكن قد يظن لأول وهلة أن الانسان يعرف رغباته وحاجاته ، وأنه يستطيع التعبير عنها وتحديدها وطلبها ممن فى استطاعتهم سدها . ولكن الواقع أن السلع كثيرة ويعجز الانسان عن حصرها ومعرفة حقيقتها . هذا فضلا على أن حاجات الانسان فى ازدياد مستمر تبعا لتقدم الحضارة . وليس فى مقدور الانسان دائما وفى كل الحالات أن يعرف كل حاجاته ويشعر بضرورتها دون اغراء من جانب المحترفين بها ، وهنا نتساءل كيف يستطيع البائع إغراء المشترى على إقتناء السلعة أو بعبارة أخرى كيف يخلق الطلب على السلع . الطريقة العملية هى تعريف الناس بحاجاتهم بأن تكتشفها فيهم ثم تهديهم اليها وبعد ذلك تعمل على سد تلك الحاجات .

وحاجات الانسان كثيرة ومتغيرة حسب الزمان والمكان والبيئة ، فقد

أصبحت ترفيات الماضى مواد ضرورية فى الوقت الحاضر · وهكذا تخدم المستحدثات الصناعة والتجارة ، كما تخدم الانسان وتهيء له وسائل الراحة والرفاهية ، وفن البيع هو الذى يخلق الرغبة فى الشيء ويهدى الناس إلى منافع الأشياء · وهناك ثلاث طرق تهدى الناس إلى استعمالها .

أولا : إذا لم تكن السلعة معروفة من قبل لدى المستهلك وجربها فحازت قبوله وأشبعت رغبته فلا ريب أنه يشتريها ثانية اذا كان ثمنها موافقا .

ثانيا : توسل البائع إلى المستهلك وإظهار مزايا السلعة على غيرها .

ثالثا : استخدام الطرق المغرية كالأعلان والنشرات والصور بالطرق المختلفة . وتسهيل طرق الدفع باستعمال التقسيط ، وهذه من أجدى الوسائل فى انتشار ماكينات الاذاعة (المذياع) حيث سهلت على الكثيرين اقتناءها ولولا ذلك لما وصلت الى هذا الحد من الذيوع والتقدم فى وقت قصير ، والى غير ذلك من الوسائل الفعالة التى تنشر البضاعة فى طول البلاد وعرضها كارسال عينات للمستهلكين لتجربتها قبل الاقدام على شرائها ، على أن رواج السلعة فى الغالب لا يرجع الى طريقة الاعلان عنها ، بل الى الجودة واعتدال الثمن ، فهما خير من الاعلان . والجودة هذه عامل قوى فى الاعلان عن جميع العروض وسائر أنواع الثروة ، وبخاصة فى المواد الترفية التى تشبع رغبات معينة . اذ هى عنوان الجاه والظهور فى الهيئة الاجتماعية . فاذا لم تكن هذه الترفيات متقنة الصنع فقدت ميزتها ورغب الناس عنها الى أحسن منها .

٣٩ — تأثير غلو الطلب على السلع وأثره فى الانتاج

تثير زيادة الطلب على السلع لأجل الاستهلاك حماسة المنتجين وتشجعهم على الاستزادة من الانتاج ، فيستمرون فى انتاجها حتى يفوق العرض الطلب

وعندئذ تغرق الأسواق بالبضائع فتهبط الأثمان ويضار المنتجون ولا يستطيعون تعويض الخسارة الا بكثرة المبيعات ، ولا سبيل الى تلافى ما قد يحدث من كثرة الانتاج واكتظاظ الأسواق بالبضائع إلا دراسة طبائع وغرائز وميول المستهلكين . فهذا ضرورى لكل مهنة ولكل حرفة حتى يكون المنتجون على بينة من حالة الأسواق . ويتساوى فى ذلك الطبيب والمحامى والمهندس وكل من يعرض خدماته للغير فى نظير مقابل .

٤٠ — ويرتبط بايجاد الرغبة لدى المشترى تمكين المستهلك من الحصول على حاجاته ، من طريق جلب المواد من أماكن انتاجها ، وجمعها تبعا لنوعها ، وترتيبها تبعا للدرجة ، ووضعها فى متناول الراغبين فيها . وتمكين المستهلك من الحصول على حاجاته يقتضى المعرفة التامة بنوع المواد والمرتبة التى يرغب فيها المشترى ، ومبلغ طلبه منها ، والوقت اللازم لاستهلاكها لكى يعمل البائع على سدها باستمرار من مصادر انتاجها ، والانتاج فى الوقت الحاضر لأجل السوق ، فينتج المنتج سلفا توقعا للطلبات المستقبلة . ولولا ذلك لتحتم على الفرد أن يكفى حاجاته بنفسه أو يستعين بغيره فى قضائها وهذه الطريقة تأخذ وقتا طويلا حتى تتم ، لأن المنتج ينتظر قدوم المستهلك فى كل مرة . هذا بخلاف النظام الحالى فالمستهلكون يقضون حاجاتهم من الوسطاء الذين يتعرفون مصادر الانتاج ، وأماكن الاستهلاك . وهؤلاء الوسطاء سلسلة طويلة متصلة بعضها ببعض ، كل منهم يعتمد فى عمله على الذى يليه فى السلسلة وجميعهم يعتمدون على المستهلك الذى يشترى من تاجر التجزئة وهذا يشترى من تاجر الجملة وهذا الأخير يشترى من الصانع . والصانع من المنتج ، على أن تقديرات هؤلاء للأثمان تختلف عن تقديرات المستهلكين ، فالمستهلك يشترى كثيرا اذا هبطت الأثمان ويقلل من مشترياته اذا ارتفعت ، بينما الوسطاء

يحجمون عن الشراء اذا قدروا أن الأثمان ستهبط ويكثرون من الشراء اذا ظنوا أن الأثمان سترتفع لكي يحموا أنفسهم من ارتفاع فى المستقبل ، أو لكي يستفيدوا من هذا الارتفاع . وكل واحد من هؤلاء يجمع ويمد من يليه فى السلسلة بحاجاته حتى تصل فى النهاية الى المستهلك الأخير .

٤١ — نقل المواد :

النقل عملية متممة للانتاج اذ بواسطته تزيد منافع الأشياء بوضعها فى متناول المستهلكين ، ولو لا ذلك لظلت المواد فى أماكنها لا يستفاد منها ، ولحرم العالم من جزء عظيم من ثروته . فالتاجر الذى يشترى السلعة ليبيعها يضيف اليها خاصية جديدة ، وهى وجودها فى المكان الذى يحتاج فيه المشترى اليها .

٤٢ — عملية تخزين المواد :

يقصد بعملية التخزين حفظ المواد حتى يأتى الزمن المناسب للانتفاع بها ، والانتاج فى الوقت الحاضر يزيد عن حاجاتنا الحاضرة توقعا للطلبات الآجلة ، ولذلك وجب حفظ المنتجات حتى يحين وقتها وحتى لا يفاجأ المنتج بطلبات يعجز عن وفائها . وجمهرة المستهلكين لا يزودون أنفسهم بحاجاتهم دفعة واحدة ، بل يقضونها من أربابها على مرات عديدة تبعا لحاجاتهم الحاضرة . وقد أثارت مسألة معالجة حفظ المحصولات الزراعية بالطرق الفنية وبخاصة الحبوب والفاكهة اهتماما عظيما فى الوقت الحاضر . وهذا العمل يتطلب وجود مخازن elevators مستوفاة الشروط الفنية التى تلائم طبيعة ونوع المحصولات كل بما تقتضيه ظروفه الخاصة ، سواء أكان فى تعبئته ونقله ومناولته أو حفظه : فتراعى درجة الحرارة المناسبة حتى لا تصاب بالتلف أو العطب ، وعندنا فى مصر من المحصولات الزراعية ما يمكن حفظه مدة طويلة

دون أن يتعرض للتلف بالسرعة مثل القمح والبرتقال والبطاطس والليمون اذا توافرت لدينا الوسائل الفنية والأموال الكافية . وهكذا تحفظ الولايات المتحدة جزءا عظيما من ثروتها كان مآله التلف .

٤٣ — طرق حفظ المواد :

توجد طريقتان لحفظ المواد :

(١) الطريقه العادية Common Storage.

(٢) طريقة التبريد Cold Storage.

فالطريقة العادية قديمة يرجع تاريخ استعمالها الى آلاف السنين، وقد ساد نظام بناء المخازن لتخزين الغلال وحفظها عند قدماء المصريين وقد انتشرت هذه المخازن على أحدث طراز فى البلاد الزراعية المتمدينة وبها المعدات الحديثة المستعملة فى نقل وتنظيف الحبوب وتهوية المخازن .

٤٤ — المزايا الاقتصادية لتخزين الحبوب فى مصر :

يزرع القمح فى جميع الأراضى المصرية ، ويقدر محصوله بما ينيف عن ثمانية ملايين أردب ، ويبدأ موسم الحصاد من النصف الثانى من شهر ابريل ويستمر لغاية النصف الثانى من شهر يونيه ، وفى إبان موسم الحصاد يتدفق القمح الى الأسواق ، حتى يفوق العرض الطلب فتكون النتيجة هبوط الأسعار . وبهذه الأسعار المنخفضة يخرج القمح من يد المنتج الى الوسطاء . فاذا ما انتهى موسم الحصاد أخذ القمح يقل فى السوق وترتفع أثمانه . عندئذ يرى هؤلاء الوسطاء أن الوقت قدحان للاستفادة من ارتفاع الأسعار غير مبالين بصالح الجمهور ، وتلافيا لهذه الألاعيب وصونا لمصالح الجمهور تعمل الأمم المتمدينة على اقامة مخازن للغلال تقوم بها شركات

الأيداع وبها مستودعات مستوفاة الشروط الفنية يخزن بهما الزراع حاصلاتهم حتى يحين الوقت الملائم ، اذا احتاجوا الى أموال . ويرجى من وراء هذا العمل أن يعمل الزراع على تغذية السوق على قدر الحاجة وبذلك تتعادل كفتا العرض والطلب وتثبت الأثمان فى مستوى واحد .

ولا ريب أن الأسعار وقت الحصاد تكون فى مستوى منخفض ، ومن ثم ليس من مصلحة الزارع العادى أن يبيع محصوله مباشرة ، لأن مخازن المضاربين تكون مكتظة بالحبوب ، ولا ينتظر ارتفاع الأسعار الا بعد أن يقل المخزون منها . على أن هذه ليست قاعدة مطردة . فقد ترتفع الأثمان وقت الحصاد لعجز المحصول . والحكمة تقضى على الزارع بالتريث قبل البت فى ذلك ، فاذا لم يكن المنتج ماهراً وقادرا على تكوين رأى خاص مبنى على خبرة ومران ، فخير له أن يبيع مبكرا بدلا من الانتظار . وفضلا عن ذلك فقد تستغرق نفقات التخزين الربح المنتظر من ارتفاع الأسعار فى المستقبل .

٤٥ — طريقة حفظ الخضر والفاكهة بالتبريد :

يرجع استخدام هذه الطريقة الى عهد بعيد منذ أن ألف الناس استعمال الثلج . غير أن مجال استخدام الثلج لهذا الغرض محدود . ولكن منذ أن اخترعت مادة الأمونيا ammonia فى عام ١٨٦٠ وزاد استعمالها عام ١٨٩٠ شاعت طريقة التبريد فى الثلاجات . وليس استخدام هذه الطريقة مقصورا على الفاكهة والخضر فحسب ، بل يشمل أيضا عصيرها واللحوم والجبن بأنواعه ، والمأكولات المعبأة كالمربيات ، وقد ترتب على استخدام هذه الطريقة الفنية ، انتشار الفاكهة المثلجة ، وبيعها بالتجزئة ، الأمر الذى عاد بالنفع الجزيل على التجار والمنتجين بعد أن تحققت أهميتها فى حفظ المنتجات السريعة العطب ، وتسمى عملية حفظ الفاكهة بواسطة التخزين فى مستودعات

التبريد « بالتعبئة الباردة » .

٤٦ — وتثير طريقة حفظ المواد بالتبريد مسألتين غاية في الأهمية :

أحداهما — اجتماعية : تتعلق بالصالح العام من الوجهة الصحية اذ يقضى استخدام هذه الطريقة اعتبار المواد المحفوظة خاضعة للتفتيش والمراقبة الصحية ، فتفحص بواسطة الأخصائيين منعا للأخطار التى تنجم من عدم مراعاة الشروط الصحية . مثلا يجب أن لا يمر أكثر من ١٢ ساعة على الفاكهة المعبأة من وقت التعبئة الى اللحظة التى ترسل فيها الى مستودعات التبريد . ولا تزيد درجة حرارتها على الصفر . وهناك تحفظ الفاكهة لمدة ٤٨ ساعة تنقل بعدها لاجراء عملية التخزين فى درجة حرارة ملائمة لا تزيد عن ٢٠ فهرنهيت .

وثانيتهما — اقتصادية : تأثير التخزين على أسعار المواد .

وفى الغالب تكون مستودعات التخزين فى يد شركات تضعها تحت تصرف التجار لتأجيرها لهم لهذا الغرض لمدة تطول وتقصر على حسب الظروف . وبجانب هذه المستودعات العامة توجد مستودعات يملكها التجار والوسطاء ، وتختلف مدة التخزين تبعا لنوع المواد ودرجة طلبها والوقت اللازم لاستهلاكها والمعروض منها ، والمدة اللازمة للانتاج ، ومستوى الأثمان . وكلما طالت مدة التخزين زادت نفقاتها وتبعا لذلك يرتفع الثمن . على أن مزية التخزين وأثره فى صعود الأسعار الاصطناعى لا تظهر الا اذا افترضنا مبدئيا أن التجار يسيطرون على المخزون من المواد فيكون لديهم شبه احتكار حتى يتسنى لهم تحديد الثمن الذى ينتج لهم أقصى ربح ممكن ، وليس من مصلحة التاجر أن يتغالى فى رفع الأثمان فيقل الاستهلاك ، عندئذ يعمل المنتجون على تخفيض الأثمان بكثرة الانتاج فيكثر المعروض وتهبط الأثمان . والمشاهد أن وسائل التخزين

الحديثة أفضت الى ثبات الأثمان بدلا من الهبوط الذريع إبان الموسم والصعود الفاحش بعد أن يخرج المحصول من يد المنتجين .

فاذا نظرنا إلى أثمان الزبد قبل استعمال طريقة حفظها بطريقة التبريد نرى أن متوسط ثمن الرطل قبل ذلك أى فى المدة الواقعة مابين ١٨٨٠ و ١٨٩٠ فى مدينة نيويورك كان ٥ ر ٢٠ سنتا إبان الموسم ، وفى الأشهر التالية حينما يكون الانتاج قليلا كان متوسط السعر ٥ر٣٣ سنتا فتكون زيادة السعر الثانى عن الأول ٦ ر ٦٤ ٪

وكان سعرها فى المدة الواقعة مابين سنتى ١٩٠٠ و ١٩١٠ بعد استعمال طريقة التبريد أثناء الموسم ٢٥ ر ٢٢ سنتا وفى الأشهر التالية (الانتاج قليل) ٧٥ر٢٧ سنتا فتكون نسبة زيادة السعر الثانى عن الأول ٩ ر ٢٢ ٪ أى مايقرب من ثلث الزيادة فى المدة الأولى .

ونستخلص من ذلك أنه بطريقة التبريد تتعادل كفتا العرض والطلب وتمنع تقلبات الأثمان الحادة .

٤٧ اعلان الكمية المخزونة عند التجار تمنع التلاعب بالأسعار .

تقضى المصلحة العامة أن يكون المنتجون والمستهلكون على معرفة تامة بالكمية المعروضة والمطلوبة من المواد المخزونة حتى يكون كل من الطرفين ملماً بحالة السوق . وتمشيا مع هذه الرغبة تعمل الحكومات على جمع البيانات الكافية Bureau of Markets وتنشرها على الجمهور ليكون على بينة من حالة السوق . وبهذه الطريقة لا يستغل التجار المستهلكين .

٤٨ — التمويل :

المال قوام المشروعات الاقتصادية فلا حيـــاة لها بدونه سواء أكانت

زراعية أم صناعية أم تجارية . ومن السهل معرفة مقدار رأس المال المتداول اللازم لسير الأعمال كدفع أجور العمال وايجار المبانى وشراء الخامات والبضائع ونقلها وحفظها لبيعها فى الوقت المناسب وفى الأسواق الملائمة . ويندر أن تسير حركة البيع والشراء على وتيرة واحدة ، فقد تسير ببطء أو تروج أو تثبت فى مكانها تبعا لحالة السوق ، ومن ثم فقد تعرض للتاجر أو البائع أوقات شديدة يحتاج فيها الى المال فلا يجده وأحيانا أخرى يتوافر لديه المال . والائتمان هو الواسطة التى تفى بحاجات التجار اذا نضب معينهم الخاص ، فيعقدون قروضا لآجال قصيرة لثلاثة شهور أو ستة أو سنة فى بنوك الخصم ، وتحصل هذه القروض بواسطة خصم الأوراق التجارية وبذلك يتمكن هؤلاء من الحصول على ما يلزم من النقود : ولكن الحكمة تقضى أن لا يجعل التاجر جل اعتماده على الائتمان ، بل يجعله وسيلة لاستكمال ما نقص من رأس المال . وفى الغالب لا يلجأ التجار والصناع الى عقد قرض لهذه المفاجآت بل يفضلون فتح اعتماد فى أحد البنوك ، وذلك لأن القرض يقصد منه تسلم القرض مرة واحدة ، فى حين أنه لا يكون فى حاجة الى استخدام كل المبلغ وقت تسلمه ، أما فتح الاعتماد فهو أوفى بالغرض المطلوب ، لأنه يمكن التاجر من الحصول على ما يلزمه تبعا لحاجته الحاضرة : وأحيانا أخرى قد يمد المنتجون صغار التجار من عملائهم بالبضائع بالنسيئة على أن يدفع ثمنها على أقساط من الايراد المتحصل من بيعها ، ولكن يعاب على هذه الطريقة أن الاستمرار فيها يجعل مركز التاجر متوقفا لحد كبير على علاقته بمن يمدونه بالسلع بالنسيئة .

٤٩ – مبررات حاجة المستصنعين والتجار الى الأموال لملافاة مختلف الطوارىء المحتملة

الحاجة الى هذه الأموال تبررها الضرورة التى تقتضى بها طبيعة الانتاج، ذلك لأنه قبل أن ينتج المنتج ولكى يستمر فى انتاجه يجب أن تتوافر لديه الأموال لملافاة الطوارىء المحتملة، كذلك التاجر الذى يشترى البضاعة لبيعها ويتحمل خطر هلاكها وضياعها أو تلفها سواء أكان ذلك لقابلية السلع للفساد بسبب طبيعتها، أم بسبب عدم احتياطه فى تخزينها ونقلها، أم لقوة قاهرة كصاعقة أو فيضان أو حريق أو انفجار أو زلزال أوسرقة أو أى حادث آخر خارج عن إرادته كالديون العادمة التى فى ذمة مدينيه، أو لعدم ثبات الأثمان، أوبسبب قلة مبيعاته لعدم كفاية طرق الاعلان عن البضاعة أو لكساد الحالة الاقتصادية فيجد التجار والمنتجون حاجاتهم من الأموال لهذه المفاجاءات لدى المستثمرين الذين تزيد أموالهم عن حاجاتهم فيبحثون عن عمل لاستثمارها .

٥٠ – مقدار الأموال المتداولة اللازمة لملافاة الطوارىء التى يتعرض لها التاجر

يتوقف مقدار الأموال المتداولة اللازمة لسير حركات البيع والشراء والتصريف على أمور كثيرة أهمها ما يأتى : —

(١) نطاق حركة العمل التى يقوم بها رب العمل .

(٢) نفقات انتاج الوحدة وتشمل .

(ا) نفقات الانتاج المصنعية

(ب) نفقات الادارة والشراء والبيع .

(حـ) نفقات التصريف فى الأسواق .

(٣) الوقت اللازم لجعل السلعة صالحة للاستهلاك وتشمل :

(ا) الزمن الذى يستغرقه إنتاج السلعة

(ب) الزمن اللازم لفرز وتنسيق السلع تبعاللرتبة ، والكمية والزمن اللازم لتصريفها فى الأسواق .

(٤) كمية المخزون من البضائع المصنوعة ، ومقدار الخامات والمهمات الواجب الاحتفاظ بها زيادة عن الحاجات الحاضرة .

(٥) اختلاف حركة العمل المترتبة على ظروف الانتاج وحالة السوق المتغيرة .

(٦) رجاحة تقدير التاجر فى التوفيق بين العرض والطلب ، ويتجلى حسن هذا التقدير بالموازنة بين مشترياته ومدفوعاتها ، وعلى صحة توقع التاجر بحالة السوق ، وعلى مهارته فى أمور البيع والشراء .

(٧) شروط الدفع عند الشراء ولدى البيع ، كالخصم التجارى الذى يعطى للتاجر عند الدفع فورا ، وكذا الخصم الذى يعطيه هو لعملائه ، وشروط الائتمان التى تمنح للتاجر عند الشراء ، وكذا الشروط التى يمنحها هو لعملائه عند البيع .

(٨) اختلاف أثمان السلع والخدمات .

٥١ — بيان أهمية العناصر السابقة فى تقدير الأموال المتداولة :

جميع العناصر السابقة مرتبط بعضها ببعض ولا يمكن تحديد مدى تأثير أحدها على الآخر . فالأربعة الأولى عوامل أساسية فى تقدير رأس المال اللازم للاستثمار ، بيد أن أهمية العناصر الأخرى لا يظهر تأثيرها إلا على مقدار

الأموال التى تتطلبها الحاجة من وقت لآخر تبعا للمواسم . كذلك تؤثر هذه العناصر على التفاوت بين الصناعات المختلفة تبعا لحاجة كل .

فاذا بحثنا العنصرين الأول والثانى من جهة التكاليف وجدنا أن الصناعات التى موادها الخام غالية الثمن أو التى نفقات انتاجها باهظة تحتاج أولا الى مبالغ كبيرة لشراء الخامات وثانيا لمباشرة عمليات الانتاج المختلفة . فالمتاجر الكبيرة التى حركة البيع والشراء فيها على نطاق واسع تقضى عليها ظروفها بتوظيف رأس مال كبير فى الخامات وفى البضائع والعروض المصنوعة .

كذلك تحتاج الصناعات التى يستغرق انتاجها وقتا طويلا الى أموال طائلة لتوظيفها فى عمليات الانتاج المتعاقبة لأنه كلما طالت المدة مابين الانتاج والاستهلاك تباطأت حركة الايراد ، وكثرت الأموال المطلوبة للاستثمار لطول الفترة مابين الانتاج والاستهلاك كصناعة الحديد والصلب ومنتجاتهما المصنوعة كالسفن البخارية والقاطرات والقضبان الحديدية والسيارات . كل هذه المصنوعات تأخذ مدة طويلة قبل أن تكون صالحة للاستعمال . وازن مثلا بين رأس المال اللازم لهذه الصناعات وبين رأس المال اللازم لصناعة علب الصفيح Canningi ndustry أو متاجر البقالة التى لاتحتاج لرأس مال كبير لسرعة دوران السلع .

٥٢ — كمية المخزون من الخامات والمصنوعات وأثرهما فى تقدير الأموال المتداولة :

تحتاج الصناعة التى تقضى حاجتها الملحة بأن يكون لديها كميات وفيرة من الخامات والمصنوعات الى الاحتفاظ بأموال متداولة لتوظيفها فى شراء وإنتاج المواد الاحتياطية ، التى قد تكون موادها غير ميسورة فى كل وقت لبعد

أماكن الانتاج لأن إنتاجها لا يحدث ألا فى أوقات معينة ، فصانع الحديد والصلب والملابس وتجار الحاصلات الزراعية يزودون أنفسهم بكميات كبيرة من السلع توقعا للطلبات الفجائية لأن تباطؤ سرعة دوران رأس المال الماثل فى تلك السلع يقضى بمضاعفة رأس المال المستثمر فيها .

٥٣ — شروط البيع والشراء وأثرهما فى تقدير الأموال المتداولة

ليست شروط البيع والشراء وطرق الدفع باشد إلحافا وتأثيرا من العوامل السابقة على مقدار الأموال المتداولة اللازمة تحت تصرف المصانع والمتاجر لسير الأعمال ، لأن الصانع أو التاجر الذى يشترى بالنقد ويبيع لعملائه بالنسيئة يتحتم عليه أن يتوافر لديه المال الكافى لمتابعة الانتاج وتصريفه ، كما أنه لا يغيب عنا أهمية مدة الائتمان والخصم الذى يمنحه التاجر لعملائه والأئتمان الذى يعطيه إياه المنتجون فى تقدير الأموال المتداولة الواجب الاحتفاظ بها للمفاجآت المحتملة .

٥٤ — يؤثر مستوى الأثمان صعودا وهبوطا على كمية رأس المال المتداول المطلوب توظيفه ، لأن ارتفاع الأثمان يقضى بزيادة كمية رأس المال الثابت والمتداول ، وبالعكس إذا انخفضت الأثمان نقص رأس المال الثابت والمتداول لأن فترة ارتفاع الأثمان فترة رخاء عام تنشط فيها الأعمال عامة ويزيد رأس المال الماثل فى السلع والعروض وجميع أنواع الثروة ، وليس ببعيد عنا ماحدث أثناء الحرب الكبرى فقد ارتفعت الأثمان ارتفاعا فاحشا وبالتالى زادت قيم السلع والعروض ولما هبطت الأثمان من ثبوتها نقصت قيمة رأس المال الماثل فى السلع .

٥٥ — الوسطاء وتمويل الصناعات Middlemen and Finance

يتأثر الوسطاء بالعوامل التى سبقت الاشارة اليها بالنسبة لتمويل الأعمال

التى يزاولونها كالمنتجين والتجار . غير أنه يلاحظ أن طبيعة عمل الوسيط أصلا لا تقتضى توظيف الأموال فى الانتاج لأن أهم ما يتميز به من حيث العمل هو السعى وراء الربح بطريق الوساطة بين المنتج والمستهلك ، ومن ثم فلا يقع عليه تحمل إيجاد الأموال لتوظيفها فى الانتاج . يستثنى من ذلك اذا هو قام بالمساعدة الفعلية ومد عملاءه من المنتجين والتجار بالبضائع لأجل أو اذا هو مد عملاءه من المنتجين والتجار الذين يشترون منه بالأموال . والقاعدة العامة أن عبء التمويل يتحمله المتعاملون فى السلعة على وجه التعاقب حتى تصل الى المستهلكين .

ويمكن القول اجمالا أن البحث فى تقدير الأموال المتداولة يتوقف لحد ما على المركز المالى للمتعاملين ونوع الصناعة ومواسم الانتاج والزرع والحصاد وطرق البيع والشراء وشروط الدفع الخ .

٥٦ – الموارد التى يستقى منها المنتجون والتجار الأموال المتداولة لمواجهة مختلف الاحتمالات .

الائتمان :

قلما تحدث المعاملات التجارية نقدا . اذ فى الغالب يتفق الطرفان على تأجيل دفع الثمن الى ما بعد انقضاء عدة أيام أو أسابيع أو شهور ، وتعتمد المصانع والمتاجر على هذا النوع من التعاقد لسير أعمالها وتزويدها بما يلزمها من المهمات والخامات والمنتجات . والأساس الذى تقوم عليه هذه المعاملات هو الائتمان التجارى الذى يوسع نطاق المعاملات ويشجع الانتاج ويسهل على المشترين الحصول على حاجاتهم ويساعد البائعين على استيفاء حقوقهم . وتقوم البنوك التجارية وبنوك الخصم بالأعمال التى تترتب على الائتمان التجارى كخصم الأوراق التجارية التى يسحبها البائعون على المشترين بقيمة البضائع التى ابتاعوها .

٥٧ — أجل الائتمان الذي يمنح

يتوقف أجل الائتمان فى الغالب على ظروف المشترى وتوقع امكان الوفاء . فاذا كان الوفاء سريع التحصيل بمعنى أنه يستحيل الى نقد بسرعة كان أجله قريبا . أما اذا كانت طبيعة الوفاء تقتضى مرور فترة ريثما يستحيل المبيع الى نقد كما فى بيع المنتجات الصناعية والحاصلات الزراعية كان ميعاد الائتمان مناسبا لظروف المبيع ، فاذا كانت قيمة المبيع كبيرة كالأثاث والسيارات الخ . يعقد الائتمان لمدة طويلة حتى يتمكن المشترى من الحصول على الثمن على أن يكون الدفع على أقساط تدفع فى مواعيد معينة .

٥٨ — انواع الضمانات :

يندر أن تحدث القروض دون أن يخصص لضمانها حق مقرر كرهن تأمينى على أموال منقولة أو ثابتة ، أو قد يكتفى بشخصية المدين وفاء للدين . وقد سارت على هذه القاعدة جماعات رايفيزين التعاونية فجعلت ثقة الأعضاء المتبادلة أساسا لمعاملاتها . والائتمان الشخصى بطبيعته ائتمان غير مضمون حيث أنه غير مكفول بحق فقد جرى العرف التجارى أن تكون المعاملات أحيانا على حساب العميل ، فتقيد فى دفتر وتكون واجبة الدفع فى مواعيد معينة ، وأحيانا أخرى يكون الضمان الشخصى مكفولا بحق على المبيع ، فلا تنتقل الملكية الى المشترى حتى يقع الوفاء كله اذا كان الاتفاق يقضى بدفع الثمن على أقساط ، وبذلك يبقى البائع مالكا للبضاعة لحين اتمام دفع الثمن كله . وينتشر هذا النوع من الائتمان فى بيع السيارات والآلات الزراعية وأثاث المنازل الخ .

أما النوع الثانى من الائتمان ويطلق عليه فى العرف التجارى الائتمان

التجارى ، وهو الذى يخصص لضمانة أوراق تجارية . أذ يسحب البائع كمبيالة على المشترى بقيمة البضاعة تستحق الوفاء بعد مدة معينة ، فاما أن ينتظر التاجر حلول ميعاد الوفاء المتفق عليه لقبض القيمة أو قد تضطره الظروف الى النقود فيخصمها فى مصرف ويحصل على دينه . قبل الميعاد وبذلك يستطيع دفع ما عليه من الحقوق . وأحيانا أخرى قد يمتد الضمان تأمينا للأوراق التجارية إيداع سندات التخزين فى المخازن العمومية وبوالس الشحن Bill of Lading فلا تنقل ملكية المبيع حتى يحدث تحصيل الثمن .

٥٩ — التصنيف : Standardization ،

اذا كان الغرض من التعهد اعطاء شىء وجب أن يكون ذلك الشىء معروفا لدى الطرفين تسهيلا للمعاملات ولزم تعيينه ولو بالنوع وأن يكون صنفه مما يمكن تعيينه على حسب الأحوال . على أنه لا تظهر أهمية تصنيف السلع فى المعاملات الا اذا تعرفنا طرق البيع

٦٠ — طرق [illegible] : البيع

وتوجد ثلاث طرق ينهجها المتعاملون فى البيع

١ — البيع جملة Sales in Bulk قد يجرى العرف التجارى بين المتعاملين على أن يكون التعهد أساسه البيع جملة دون نظر الى مقدار الكمية أو مراتب الجودة « كما لو باع شخص الى آخر بثمن معين محصولة من البطاطس بحمولة العربة » أو التفاح « بالصندوق » أو البرسيم « بالحمل » وهذا البيع يشبه ما يسمى قانونا (البيع جزافا) en Block اذا كان البيع والثمن معينين من غير حاجة الوزن أو الكيل أو العدد أو المقياس كما لو باع شخص الى آخر جميع القمح الذى فى مخزنه بمبلغ ٥٠٠ جنيه .

ومع ذلك فقد جرى العرف التجارى أن البيع جملة يتضمن فحص المبيع

قبل شرائه Careful Inspection من جانب الشراة وفى هذه الحالة يمكن التجاوز فى تسميته (البيع تحت الفحص) sale by inspection و يجرى التعامل به فى تجارة التجزئة، وتجارة الجملة فالمشترى لا يبتاع السلعة الا بعد أن يعاينها .

٢ـ البيع بالعينة : Sale by Sample والغرض منه أن يكون المبيع مطابقا لعينة أخذت عفوا ، ويكون مفهوما لدى المشترى أن البائع سيورد جميع المبيع كالعينة المختارة . وهذه العينات إما ان تعرض على المشترى بواسطة البائع ليختار منها مايشاء أو تقدم بواسطة المشترى الى البائع ليورد مثلها . وفى كلتا الحالتين يجب فحص المبيع لمعرفة ما إذا كان مطابقا للعينة تماما أم لا!.

٣ـ البيع بالوصف : يحصل أحيانا أن يكون التعهد بين المتعاملين أساسه وصف الشىء وصفا دقيقا لا يموه الحقائق ، إما باللفظ أو بالرمز . ويتضمن البيع بالوصف أن يحصل تقدير الثمن تبعا لدرجة الموصوف والمشترى حر فى تقدير المبيع بعد المعاينة فله أن يقبله كما أن له مطلق الحرية فى رفضه إذا لم يوافقه تماما .

وأحيانا أخرى يجرى التعامل على أساس شهرة نوع السلعة «الماركة المسجلة» كما لو طلبت من البقال الشاى المعروف «لبتن نمرة ١» أو من تاجر الملابس «صوف ماركة جيجر» أو من الصيدلى «اكسيجين ماركة ميرك Merck» أو اسبيرين ماركة Bayer

بيع المذاق والتجربة : وأحيانا يقضى العرف التجارى تخويل المشترى فى مصر حق المذاق طبقا للقانون الفرنسى فى جميع الأشياء التى اعتاد الناس ذوقها قبل شرائها [1] كما انه قد ينص على أن الدفع على شرط التجربة . والغرض منه ظهور أن المبيع ملائم للغرض المقصود منه [2]

---

(١) «بيع النبيذ والزيت فى فرنسا» والمسلى وعسل النحل فى مصر

(٢) بيع آلات الحرث والدرس وبيع الماشية

٦١ – ماهية التصنيف:

والمقصود بالتصنيف ترتيب المنتجات إلى درجات على أساس النوع والجودة والحجم والوزن واللون ومظهر السلعة العام، وتبعا لهذه العوامل يحدد الثمن عن كل وحدة من وحدات الوزن أو الكيل أو المقاس المعترف بها رسميا . وليس التصنيف قاصرا على نوع معين من المحصولات بل يشمل كافة المحصولات الزراعية والمنتجات الصناعية . ولا ريب أن الامانة والدقة فى تصنيف المواد لها الأثر الفعال فى رواج السلع وتكسب التاجر شهرة واسعة حيث يكون معلوما لدى المتعاملين الأساس الذى يحصل الاتفاق عليه . والمشاهد أن المستوردين والمشترين فى أسواق الجملة للتصريف الخارجى ليس لديهم من الوقت ما يسمح بفحص محتويات كل رسالة وكل صندوق ، بل يعتمدون فى تقدير أثمان مشترياتهم على خبرتهم السابقة بالصنف وثقتهم بالعلامة التجارية المرقومة على الرسالة ، وأمانة المصدر وخبرته فى التعبئة المتفق عليها حسبما تتطلبه حاجة السوق ، مع ملاحظة أنه قد يوجد مشترون للسلع غير المدرجة ولكن عددهم قليل ويتضاءل بين يوم وآخر تبعا لتنظيم الأسواق الحديث وتقدم التجارة . غير أن بيع هذه السلع لا يتم فى الغالب إلا بعد الفحص الدقيق من جانب الشراة ثم يقدرون الثمن على أساس العينة المنتخبة وتبعا لتقديرهم الشخصى الذى قد لا تراعى فيه مصلحة المصدر ، وقد يحدث أحيانا ان تباع السلع غير المدرجة بأثمان بخسة لا تعوض على المنتج ما أنفقه عليها .

وترتبط بعملية التصنيف عمليتا الفرز والتعبئة والغرض من الفرز استبعاد المنتجات غير الصالحة لتصريفها فى الاسواق الخارجية إما بسبب صغر حجمها أو تلفها أو لأى عيب فيها .

٦٢ – **عملية التعبئة** : والمقصود منها أنه يجب أن تكون محتويات الصندوق أو الرسالة الواحدة متماثلة النوع والصنف والحجم على أن تكون الصناديق كلها ذات مواصفات خاصة ومن حجم واحد مراعى فيها شروط التهوية اللازمة (إذا كانت فاكهة) . مع ملاحظة أن عملية التعبئة تختلف تبعا لنوع المحصولات فلكل نوع طريقة خاصة توافق حالته . بحيث تكون أطراف القطع الخشبية المكون منها كل صندوق مستديرة من الداخل وأن يحكم قفل الصندوق بعد التعبئة لتكون صالحة دون حدوث تلف لما تحويه من الثمار . وتكون هذه الصناديق طبقا لمقاسات ومواصفات تقررها وزارة التجارة كل سنة [1] .

فاذا ما تم تصنيف المنتجات والمحصولات ، على أساس معين سهلت المعاملات بين الناس ووقف كل من البائع والمشترى على بينة من رغبة الآخر . فيعمل البائع على اعداد البضائع وتجهيزها حسب ما تتطلبه حاجة المشترين وبذلك يسهل عليهم قضاؤها ممن فى إمكانهم سدها . وإلا تحتم على المشترين رؤية المبيع ومعاينته ومذاقه فى كل مرة ، ولا ريب أن ذلك يعرقل حركة المعاملات ويجعل السوق محلية بدل أن تكون واسعة النطاق فيستطيع الناس التعامل بها على أساس عينة معروفة وهم على بعد من البضاعة ، ومن بعضهم البعض . ويحدث اتمام الصفقات بواسطة البريد أو التليفون أو التلغراف دون حاجة الى نظر السلع المبينة . وفوق ذلك يمكن إعطاء الطلبات سلفا وانجازها على أساس العينات المعروفة اذا توافرت الثقة لدى المشترى فى البائع . كما أنه يسهل تعيين أثمان السلع المتناسقة فى الجودة والحجم أكثر مما لو كانت مختلفة . كذلك يتيسر معرفة مدى تقلبات الأثمان وملافاة أخطارها على قدر الامكان

---

(١) عن مجلة التعاون عدد نوفمبر سنة ١٩٣٧ .

٦٣ — خلط المحصولات Pooling

وهناك فائدة لتوحيد المنتجات كافة على حسب أصنافها ورتبها وهو أنه يمكن خلط المحصولات التى من نوع واحد ومن رتبة واحدة بعضها ببعض ، وهذه الطريقة تؤدى الى سهولة بيع المحصولات الزراعية بنفقات أقل وبثمن مرتفع كما هو الحال فى بيع الحبوب والأ‍‍‍‍‍ان تعاونيا اذ تبيع الجمعية التعاونية جميع الأقطان والحبوب التى لديها جملة حسب صنفها ورتبتها بقطع النظر عن أصحابها وذلك بعد وزن قطن كل عضو على حدته وتحديد رتبته وطول تيلته ، وبذلك ينال الزارع الذى يعتنى بانتقاء البذور ونظافة الجنى ربحا مناسبا لعنايته ، كما تبخس محصولات من يهمل فى زرعه . وفى هذا حث للزارع على العناية بمحصولاتهم وتشجيع لهم على الاكثار من زراعة الصنف الذى يرى أن السوق فى حاجة اليه .

٦٤ — تجانس السلع وتقدير الأثمان

(١) القاعدة المتبعة فى العرف التجارى أن ثمن السلع المتجانسة يحصل تقديره عن وحدة من وحدات الوزن أو الكيل المعترف بها رسميا كالقنطار من السكر أو الأرب من الشعير .

(٢) أو قد يتحدد الثمن عن كل وحدة من وحدات العدد أو المقاس أو الحجم المعين كالوقيل المائة برتقالة يساوى كذا قرشا . أو المتر الصوف يساوى كذا قرشا أو العرق من الخشب مقاس ٣ × ٤ يساوى كذا قرشا

(٣) أو قد تكون العادة الجارية عند البيع أن الثمن يحدد على أساس الجودة والنظافة من المواد الغريبة كالتراب والحصى مثل الحبوب كالقمح الذى يقدر ثمنه على جودته ونظافته بالقيراط وهى وحدة متفق عليها فى العرف التجارى

لا تمت بصلة لأى قاعدة فنية . فاذاقيل أن القمح يساوى ٢١ قيراطا حدد السعر بمجرد الرؤية ، كذلك يحدد ثمن القطن على أساس نظافة النوع ورتبته وطول تيلته ولونه وخلوه من المواد الغريبة ومقدار الرطوبة ومراتب القطن هى كالآتى : — سكير تو - فير - فوللى فير فوللى جود فير - اكسترا .

والصوف يتميز .

١ - بطول الفتلة .

٢ - متانة الفتلة : لقوة الفتلة أكبر أثر فى جودة الصوف

٣ - دقة الفتلة : مرتبة الصوف تتوقف على سمك الفتلة ورفعها

٤ - مرونة الصوف وكلما كان الصوف أكثر قابلية للامتداد كان أجود .

٥ - قابلية الصوف للتلبد .

٦ - نعومة الصوف .

٧ — لون الصوف .

٨ — قابلية الصوف لامتصاص الرطوبة .

(٤) والعملة Coin تكون متجانسة وبقيمة متساوية إذا كانت من وزن وعيار واحد . وقد كانت مسألة توحيد المنتجات وتجانسها فى الماضى ترجع لمهارة المشترى والبائع والفوز فى النهاية يرجع لأكثرهما حذقا ، وكثيرا ما كان يحصل الاختلاف بين المتعاملين على تعيين درجة المبيع . وفى ذلك ضياع للوقت سدى ، ولكن تقدم التجارة جعل الحكومات الرشيدة تنظم المعاملات على قواعد معينة للسير عليها تسهيلا للمعاملات وصونا لحماية الملكية التجارية والصناعية ، وقد أدركت حكومة الولايات المتحدة ذلك فأصدرت قوانين خاصة ، ويقوم بمراقبة تنفيذ القوانين والمراسيم الخبراء الفنيون الذين تعينهم الحكومة والهيآت التجارية.

٦٥ — وقد تناولت ادارة مكافحة الغش التجارى فى دول فرنسا وسويسرا وانجلترا تنظيم تجارة المواد الآتية :

المواد الغذائية وتشمـــل الخضروات والفاكهة والبيض واللبن والجبن والزبد والخبز والدقيق واللحوم والسكر والحلوى ومحفوظات العلب والمشروبات . الأنبذة والمياه المعدنية . والمحصولات الزراعية والصناعات الزراعية والمركبات الصحية .

وقد تدعمت هذه الحركة بقرارات المؤتمرات الرسمية كمؤتمر محاكمة الغش التجارى المنعقد بجنيف ثم بباريس سنة ١٩٠٩ ثم قرارات المؤتمرات التجارية كمؤتمر تنظيم صناعة الحرير وانتاجه والتمييز بين الحرير الصناعى والحرير الطبيعى .

وقد حذت الحكومة المصرية فى ذلك حذو الدول الأخرى فأصدرت قانونا رقم ٥١ لسنة ١٩٣٤ خاص بمنع خلط القطن . وقد ابتدأ تنفيذ هذا القانون فى اليوم الثانى والعشرين من شهر سبتمبر سنة ١٩٣٤ . والحكومة جادة فى سن قوانين لمنع الغش التجارى لبعض الحاصلات .

الفصل الثالث

اخبار السوق

Market News

المبحث الأول

أهمية معرفة الأخبار الحقيقية عن السوق

Importance of Market News

٦٦ — ضرورة الحصول على اخبار حقيقية

لا ريب أن من أهم الأمور الواجب توافرها واحاطة جمهور المتعاملين بها فى الأسواق المنظمة هى معرفة الأخبار الحقيقية عن حالة السوق ، ليكونوا على بينة من الأمر ، وليتيسر لهم تحديد الأثمان بدقة لأن جمع ومناقشة المعلومات والأخبار الموثوق بها ، واذاعتها فى أرجاء السوق لمن بواعث الاطمئنان فى النفوس ، فيقدم المتعاملون على التعامل بقلوب مطمئنة رائدها علم اليقين فتزول المخاطرة التى قد تعرض لهم إذا لم تتاح للمتعاملين فرصة الالمام بحالة الأسواق .

وحيث أن المخاطرة تنشأ من ظروف كثيرة أهمها عدم استقرار الحالة الاقتصادية ، ولا سبيل للنجاة من شرور تقلباتها إلا بالوقوف على ما يجرى فى الأسواق حاضرها ومستقبلها . فاذا قدر أن الصانع تنبأ بمستقبل العرض من الخامات اللازمة لصناعته وعرف أن المحصول الجديد من هذه الخامات سيكون قليلا ، فمن المحتمل جدا أنه يبادر ويشترى الكمية المطلوبة بسعر رخيص . ومن جهة أخرى اذا توقع الصانع هبوط أثمان الخامات فى المستقبل

القريب ، فانه يحجم عن الشراء فى الوقت الحاضر وينتظر ريثما تهبط الأثمان لكى يستفيد من هذا الهبوط . وكلما كان المنتج صادق الحدس ، ملما بحالة السوق قل الخطر الذى يتعرض له وسارت الأمور سيرها الطبيعى . وقد كان لتقدم طرق المواصلات على اختلاف أنواعها أن أصبح من السهل على الانسان أن يتعرف حالة السوق ومقدار العرض والطلب على سلعته ، ولكن قد يقال أن الصناعة بطبيعتها مركبة وأعمالها متشعبة جدا بدرجة يصعب على المرء إدراك كنهها وأسرارها وبخاصة فى النظام الاقتصادى الحالى الذى تقدمت فيه الفنون الصناعية تقدما سريعا واتسع نطاق السوق وصار الانتاج فيه دائرا يستغرق وقتا طويلا وتتطلب مباشرة عملياته المتعاقبة رءوس أموال طائلة ، وقد ينشأ أثناء الفترة ما بين الانتاج والاستهلاك عدم توازن بين العرض والطلب ينجم عنه تقلبات حادة فى أثمان السلع والعروض . وليس من شك أن مثل هذه التقلبات تؤثر بدورها على مصير رجال الأعمال .

٦٧ — فى الآثار المترتبة على الحصول على معلومات غير وافية بحالة السوق

تتميز الأسواق المنظمة باتساع أرجائها حتى أصبح السوق فى الوقت الحاضر بفضل سهولة وسائل النقل الحديثة دوليا ، وصار المتعاملون فى صنف معين متصلون اتصالا وثيقا ، يعرفون الأثمان بما يذاع بواسطة النشرات والمجلات والصحف وبالبرق ، فيحصل البيع والشراء على أساس هذه الأسعار وهذا ما يؤدى الى اتجاه الأثمان نحو التقارب . وبدون الحصول على هذه المعلومات عن مبلغ العرض والطلب على سلعة ما وعدم معرفة الأسعار يؤدى حتما الى أضرار جسيمة . ويتفاقم هذا الخطر فى حالة السلع السريعة التلف مثل الخضر والفاكهة ، مع العلم أن انتاج هذه السلع يحدث بواسطة كثير من المنتجين المستقلين ، وزراعتها

منتشرة على مساحات واسعة ، فاذا قدر أن الأرض أتت بمحصول وفير وانهال المعروض منه بكميات هائلة على الأسواق ، ترتب على ذلك هبوط الأسعار الى درجة لا يتيسر معها تصريف المحصول بثمن ربيح فى هذه الأسواق ، وعندئذ يلجأ التجار الى نقلها الى أسواق أخرى عسى أن تجد رواجا فيها .

ولكن هذا الاجراء لا يتيسر فى حالة السلع القابلة للتلف التى لا تتحمل النقل الطويل ، كما أن كثرة النقل من سوق لآخر تزيد فى نفقات السلعة مع ملاحظة أن عدم استقاء الأخبار الصحيحة عن حالة الأسواق يحدث عنه سوء توزيع المحصولات بين الأسواق المختلفة فتكثر فى سوق ، وتقل فى آخر . وتكون نتيجة عدم هذا التناسب ، ارتفاع الأسعار فى السوق الأخير وهبوطها فى الأول مما يدعو الى شحنها منه الى سوق آخر حيث تكون الأسعار المرتفعة ، ولكن قد تكون مجرد اشاعة وصول كميات من سلعة الى هذا السوق سببا فى هبوط الأسعار هبوطا ذريعا ، وهكذا تنتقل السلع من سوق لآخر سعيا وراء ارتفاع الأسعار ، ولكن اتباع هذا الأجراء فيه مضيعة للوقت والجهود والأموال بلا عوض .

وليس يكفى أن يعرف التاجر مقدار الطلب على سلعته بل يرتبط بهذا معرفته التامة بحقيقة السلعة وأنها من المرتبة المرغوب فيها لونا وحجما وألا أعرض عنها المستهلكون .

٦٨ ــ التنبؤ بحالة السوق Market - Forecast

تنحصر وظيفة المنتج الاقتصادية فى العمل على جعل الانتاج موافقا لحاجات المستهلكين الحالية والمستقبلة ، مسترشدا بمعرفته التامة بحالة الأثمان فالمنتج يوازن بين نفقات أنتاج السلعة وبين ثمنها فى السوق ، ومقدار الطلب

على السلعه ، فاذا أرتفع الثمن ،كان هذا مشجعا على زيادة الانتاج ، ويكون من وراء هذا دخول كثيرين من المنتجين لجنى الربح ، وهكذا يظل الربح باعثا على زيادة الانتاج الى أن يحدث التوازن بين العرض والطلب . ولكن بتقدم الحياة الاقتصادية وتعقد أساليب الانتاج الحديثة وتعدد الحاجات أصبح عسيرا على المنتج التنبؤ بحالة الطلب المستقبلة ، وكلما طال أمد الزمن المرتقب زادت الصعوبة ، ولا ريب أن من أهم الأمور التى يترتب عليها نجاح التاجر إمعان الفكر وتمحيص الأمور واستقصاء الأخبار والاسترشاد بالاحصاءات والبيانات الدقيقة ليكون موفقا فى عمله .

٦٩ — تمحيص أخبار السوق Interpretation of Market News

بينا فيما سبق الآثار المترتبة على الحصول على الأخبار الحقيقية عن حالة السوق كما بينا عكس ذلك ، واستخلصنا من هذا أن توفيق المتعاملين فى معاملاتهم ، وفشلهم فيها ، موقوف على قيمة المعلومات التى تصلهم وحكمهم عليها . على أن قيمة أخبار السوق لا تتوقف على دقتها واستيفائها ، وسرعة ذيوعها فى أرجاء السوق فحسب ، بل إن العامل الأساسى الذى يجعل من هذه المعلومات خير مساعد للمتعاملين هو المهارة والدقة فى تمحيص هذه الأخبار وتفسيرها على الوجه الصحيح ، فلا قيمة لجمع المعلومات ، ولا فائدة ترجى منها إلا اذا كان تفسيرها مبنيا على الخبرة والمران الطويل . وإذا نظرنا إلى هذه المسألة ، وهى فهم الأخبار على حقيقتها — نرى أن معظم رجال الأعمال يبنون تقديراتهم المستقبلة ويضعون سياساتهم الأنشائية تبعا لحكمهم الشخصى ولا عجب فنحن نعيش فى عالم شديد الكفاح ، فاذا لم يكن المنتج أو التاجر بصيرا بالأمور لا يقدم على عمل إلا بعد أعمال الروية كان سقيم الرأى ووقع فريسة لدعاة التضليل . والمثل الأعلى لرجال المال من كان قادرا

على تفسير الحوادث الحالية ويستنتج منها رأيا صحيحا . وجل رجال المال ينظرون إلى الظروف المستقبلة أكثر مما ينظرون إلى الحال ويعقدون على هذا الرأى أعمالهم .

٧٠ – مصادر الأخبار عن الأسواق : Sources of the Market News

المصادر التى تستقى منها أخبار الأسواق تنقسم الى نوعين :

(١) – المصادر الرسمية .

(٢) – المصادر غير الرسمية .

٧١ – المصادر الرسمية : تعمل جميع الدول فى الوقت الحاضر على نشر الدعوة لحاصلاتها وصناعاتها فى الأسواق الأجنبية بطرق شتى، فأحيانا تبعث موظفين الى البلاد الأجنبية يقومون بدراسة حالة الأسواق الأجنبية ويتعرفون منها ميول وأهواء المستهلكين ، وأحيانا أخرى تعتمد الدول على قناصلها فى البلاد الأجنبية على دراسة الأسواق وأى السلع التى تلقى رواجا من غيرها ، فيرسلون تقارير دورية تشتمل على بيان الحالة التجارية والصناعية والمالية للدولة التى يقيمون فيها ، مدعمة بالبيانات والاحصاءات

وبالاختصار يعمل هؤلاء القناصل على ترويج محصولات بلادهم فى البلاد التى يقيمون فيها بكل الوسائل الممكنة . ومن أهم المصادر الرسمية عن حالة الأسواق ماتقوم بنشره حكومة الولايات المتحدة من التقارير السنوية عن الحالة التجارية والصناعية والمالية . وبعض التقارير يذاع خصيصا عن حالة بعض المحصولات . ومن المصادر الرسمية ماتقوم به مصلحة الاحصاء المصرية كذلك صحيفة التجارة والصناعة .

٧٢ – المصادر غير الرسمية : يوجد بجانب المصادر الرسمية التى تقوم بها المصالح الحكومية ، مصادر غير رسمية تقوم بها المحال التجارية ، وظيفتها

جمع المعلومات عن مصادر الانتاج وأسواق التصريف ، وتفتح لها مكاتب في جهات كثيرة . وتعتمد في استيفاء أخبارها على الاحصاءات والنشرات الحكومية عن حالة المحصولات وأسواق التصريف . وأحيانا أخرى تنشىء البنوك الكبرى إدارات خاصة مهمتها جمع المعلومات القيمة والاحصاءات تسترشد بها في أعمالها .

على أن أهم وسائط إذاعة الأخبار عن حالة الأسواق هي الصحف التي تخصص جانبا من صفحاتها عن حالة المحصولات الزراعية على اختلاف أنواعها والمنتجات الصناعية ، والأسهم والسندات وحركة تداول النقود والحالة التجارية بصفة عامة ، ولا ننسى الفائدة التي تعود على التجارة والصناعة والزراعة من المجلات التي تصدر أسبوعيا أو شهريا حافلة بالموضوعات المختلفة التي تهم الباحثين والمشتغلين في جميع مرافق الاستثمار كذلك من الوسائط المهمة في نشر أخبار الأسواق الرسائل البريدية والبرقية والتليفونية كما أن المحادثات الخصوصية التي تحدث بين البائعين والمشترين لها أكبر الأثر في التأثير المباشر على كمية المعاملات .

ويوجد في غالب الأحيان مكاتب تنشأ خصيصا لأنواع معينة من السلع فيكون للمحصولات الزراعية مكاتب تتولى جمع المعلومات القيمة عن مصادر انتاج كل محصول، ومقدار العرض والطلب عليه ، وأسواق تصريفه في الداخل والخارج ، وترشد المنتجين عن الوسائل الفعالة ، وتهديهم لأحسن الطرق . وفي الولايات المتحدة من هذه المؤسسات كثير مثل «مكاتب الأسوق لأحصاء المحصولات التابعة لمصلحة الزراعة » Bureau of Markets and Crop Estimates

ومكاتب لأحصاء تعداد السكان التابعة لمصلحة التجارة The Bureau of the Census of the Department of Commerce

وتعنى هذه المكاتب بجمع كل ما يهم المنتج والتاجر والمستهلك بكمية العرض والطلب ومستوى الأثمان فى الأسواق المختلفة . وتبين كمية الاستهلاك المحلى ومقدار ما صدر من كل سلعة الى الخارج وما تبقى منها . وبهذه الطريقة يستطيع المتعاملون الالمام بكل الأمور المتعلقة بانتاج وتصريف السلع . ويوجد من هذه المكاتب نحو ٧٣ مكتبا منتشرة فى أنحاء الولايات المتحدة . ومن أهم المصادر عن المحصولات الزراعية فى العالم أجمع ما تقوم به بورصات البضائع فى تقاريرها السنوية . كذلك تقارير معهد الزراعة الدولى بروما Reports of international institute of Agricultureat Rome,

ولا يوجد بالولايات المتحدة الأمريكية مصادر رسمية خاصة بالمنتجات الصناعية كما هو الحال بالنسبة للمحصولات الزراعية ، لأن معظمها من عمل الأفراد .

والمشاهد أن ألمانيا من أولى الدول ، ان لم تكن أسبقهم ، فى دراسة أحوال الأسواق الأجنبية دراسة دقيقة . وتصرف بسخاء الأموال الطائلة لنشر الدعوة لتجارتها فى أنحاء العالم . وقد فطنت جميع الدول لهذه الحقيقة فترى الانجليز والأمريكانيين والفرنسيين والطليان واليابانيين يضعون الخطط وينفقون الأموال فى سبيل غزو الأسواق الأجنبية ، وهذه ظاهرة تكاد تكون مشاهدة فى كل دولة فى الوقت الحاضر .

٧٣ – حالة الاسواق العمومية :

يهتم جميع رجال الأعمال قاطبة بحالة السوق العامة ويترقبون الأخبار الخاصة بكل سلعة من جهة انتاجها واستهلاكها ومستوى الأثمان ونفقات الانتاج . والغرض من معرفة ذلك هو ليكون المتعاملون ملمين بما يجرى فى دوائر أعمالهم الحاضرة والمستقبلة

وأهم الأمور التى يعنون بمعرفتها هى —

(١) **الحالة العمومية** . لجميع الصناعات الاساسية Basic industries وتشمل صناعة الحديد والصلب والأخشاب وملحقاتها

(٢) **الحالة المالية** : سوق النقود والتجارة الدولية وحركة تداول الذهب والفضة . ومستوى أثمان العروض .

(٣) **اسواق الاستثمار** : Investment Markets وتشمل أثمان الأسهم والسندات واحصاءات المحصولات على اختلاف أنواعها . وايرادات السكك الحديدية والحالة الاجتماعية العامة وتشمل الحركة العمالية والمهاجرة

٧٤ — المراقبة على اخبار السوق : Control of Market News

يتوقف مجهود المنتجين والتجار والمستهلكين على مقدار صحة الاخبار التى يتلقونها من مصادرها المختلفة وعلى هذا يجب أن تكون هذه المعلومات صحيحة وموثوق بها ليكون المتعاملون على بينة من حالة السوق الحقيقية وإلا كانوا عرضة لخسارة فادحة . لأن مجرد اذاعة خبر عن وفرة أو عجز محصول معين ، يترتب عليه هبوط الاثمان أو صعودها ، وبهذه الطريقة تكون السوق عرضة لتقلبات حادة ، وميدانا يصول ويجول فيه المضاربون لكسب الربح ، ولذلك يجب أن تكون اذاعة أخبار الاسواق تحت اشراف السلطات العامة صونا لمصلحة الجمهور . ولا ينتظر من مجتمع تسود فيه فوضى الاخبار عن الاسواق الا وكان مجال الغش والتضليل فاشيا .

٧٥ — والخلاصة أن المعلومات عن حالة الأسواق اما أن تكون مصادرها رسمية أو غير رسمية كما سبق بيانه ، ولكن المعلومات الرسمية تكون أقرب الى الحقيقة المنشودة ، لان الحكومة تستطيع انفاق أموال طائلة فى

سبيل الحصول على احصاءات دقيقة ، كما يسهل عليها الالمام بكل شيء نظراً لروح التعاون بين جميع الافراد . بينما هذا لا يتيسر فى حالة ما اذا قام بهذه المهمة مشروعات فردية اما لعجزها عن متابعة انفاق المال اللازم لذلك أو لانعدام روح التعاون بين المشروعات المختلفة ،

٧٦ — أثمان التجزئة Retail Prices

يتحدد الثمن العادى عند توازن الطلب بالعرض ويتجه نحو التعادل مع نفقة الانتاج الحدية ، بينما ثمن السوق قد يكون أعلى أو أقل من الثمن العادى ، وثمن السوق يتحرك حول الثمن العادى ويتعادل معه فى المدى الطويل . وتوجد حالات يختلف فيها ثمن السوق عن الثمن العادى وقد عرفناها عند دراسة نظرية الاثمان

٧٧ — أهمية معرفة أثمان التجزئة Importance of Retail Prices

وأثمان التجزئة تختلف من سوق لآخر ويصعب معرفتها بالدقة التى تعرف بها أثمان الجملة . وتزيد أثمان التجزئة على أثمان الجملة وتتراوح هذه الزيادة من ١٠ ٪ الى ٥٠٠ ٪ وقد يكون أكثر من ذلك فى مثل العقاقير الطبية وترجع هذه الزيادة الى أن تجار التجزئة يزيدون فى منافع الأشياء بوضعها فى متناول المستهلكين .

ويرجع أثمان التجزئة تبعا لشرائها من سوق عام أو من جمعية تعاون أو من تاجر تجزئة فى الأحياء الفقيرة أو الأحياء الغنية .

٧٨ — كيفية تحديد أثمان التجزئة Retail Price Determination

أثمان التجزئة لا تستمر على حالة واحدة فى السوق الواحدة وذلك راجع

الى حالة العرض والطلب . وعلى ذلك يلجأ المنتجون والتجار لتحديد أثمان التجزئة بطرق مختلفة أهمها مايأتى :

٧٩ — زيادة جعل معين فوق نفقة الانتاج

يتحدد ثمن التجزئة لسلعة معينة على أساس نفقة الانتاج مضافا إليها جعل معين ويشمل فى الغالب نفقات البيع والتصريف لهذا الصنف زائدا الربح الذى ينتظره التاجر على أن هـــذا الثمن لا يكون ثابتا بل يتغير تبعا لحالة السوق . فاذا زاد الطلب إرتفع ذلك الثمن ، وإذا نقص الطلب هبط الثمن تشجيعا للمشترين على الاستزادة من الشراء . وفى الغالب لا يلجأ تجار التجزئة الى انقاص أثمان سلعهم ، بل يكتفون بكمية الطلب العادية ولا يقدمون على طلبات جديدة ويستمرون على ذلك حتى تتحسن الأحوال ثانية . مع ملاحظة أن فى حالة السلع الضرورية « Staple Goods » يستطيع التاجر التوفيق بين العرض والطلب ، بالرغم من تباطىء حركة البيع الى أن ينفد جميع الموجود لديه بهذا الثمن . أما فى حالة السلع — الأزياء — « Style Goods » التى يشتريها التاجر سلفا ، توقعا للطلبات المستقبلة ، اذا قد — أن هذه العروض لم تلق رواجا بالثمن المرغوب فيه — فلا بد من حدوث خسارة محققة ، حيث لا يمكن الاحتفاظ بهذه السلع كما فى حالة السلع الضرورية ريثما تتحسن السوق دون أن تفقد بعض خواصها . مثلا الملابس الصوفية إذا لم تباع فى فصل الشتاء بيعت بعده بثمن بخس كذلك الملابس الصيفية إذ لم تبـاع فى فصل الصيف بيعت بعده بثمن رخيص وكلما طال أمد الاحتفاظ بها زادت خسارة التاجر .

كذلك السلع السريعة التلف لا يمكن أن تتحمـل البقاء طويلا ويجب

بيعها بسرعة ولو بثمن رخيص قبل أن يتطرق إليها الفساد .»

٨٠ – الثمن المتعارف فى السوق[1] Customary and Convenient Prices

قد يقضى العرف التجارى أحيانا تحديد أثمان معينة لسلع معينة ، فيجرى التعامل على أساسها مدة طويلة ، فيألفها البائع والمشترى . وأسعار التجزئة ولو أنها تمشى مع أسعار الجملة فى حالة ارتفاعها ، ويكون ارتفاع أثمان التجزئة بنسبة أعلى من ارتفاع أثمان الجملة. ولكن إذا هبطت أسعار الجملة هبطت أسعار التجزئة بنسبة أقل ويكون هذا الهبوط بطيئا .

٨١ – تقدير الثمن : Price Estimating[2]

عمـــل الصانع والتـاجر منتج . فالصانع يهيء السلعة ويجعلها صالحة للاستهلاك ، كذلك عمل التـاجر منتـج لأنه يشترى السـلعة ويضعهـا تحت تصرف المستهلك فى المكان المناسب والزمان الذى يحتاج فيه المشترى اليها. وفى مقابل المنافع التى يسديها إلى المستهلكين بوضعه السلعة قريبة منهم يطلب زيادة الثمن . ويكون تحديده للثمن الذى يبيع به مبنيا على تقـديراته الشخصية بحيث يحقق له أقصى ربح ممكن ، مسترشدا بالأثمان التى يبيع بها منافسوه .

وقد يسدى المنتجون التاجر بالنصائح عن حالة السلعة التى يمدونه بها لأنهم أعلم بحالة السوق من غيرهم ، ويكون الثمن المقدر فى هذه الحالة هو نتيجة ما وصل إليه المثمن Estimator بعد استيفاء بحث عدة عوامل متجمعة منها

---

(١) كلارك فى مؤلفه Principles of marketing صفحة ٤٩٠

(٢) المرجع السابق صفحة ٤٩١

(١) هل اتجاه مستوى الأثمان يميل الى الارتفاع أم إلى الهبوط (٢) هل يميل المستهلكون الى انفاق المال أم إلى توفيره (٣) هل الرغبة فى السلعة فى إزدياد مستمر أم قد نقصت بسبب وفرة المعروض منها .

٨٢ – الثمن المقترح Suggested Price [١]

قد يقضى العرف التجارى أحيانا فى حالة البضائع الموسومة Branded Goods «ذات الاسم والطابع الخاص» أن يحدد المنتج الثمن الذى يبيع به تاجر التجزئة هذه السلعة retailer abides by the Manufacturer's price decision فلا يحيد عنه مطلقا ، وعلى هذا الأعتبار تتوقف كمية المبيعات من هذا الصنف على الثمن الذى يحدده صانع السلعة Manufacturer ولا يكون لتاجر التجزئة أدنى تأثير على مقدار المبيعات كثرة وقلة ، لأنه مرتبط بثمن معين . ووجه تبرير سيطرة المنتج على تحديد الثمن ، أنه أعرف بحالة السوق ويستطيع أن يقدر ويحكم على ظروف الطلب على سلعته أكثر من تاجر التجزئة . على أنه فى بعض الحالات لا يصر المنتج على تحديد الثمن الذى يبيع به تاجر التجزئة ، بل يترك له الحرية فى أن يبيع بهذا الثمن أو يحدده تبعا لخبرته ومرانه . ويكون تحديد الثمن بواسطة المنتج مرشدا لتاجر التجزئة فى معرفة نفقة إنتاج السلعة .

٨٣ – اتفاقيات الأثمان Price understandings [٢]

قد يحدث أحيانا أن يلجأ المنتجون لتحديد أثمان سلعهم بواسطة الاتفاقيات المشتركة بينهم . وهذه الطريقة شائعة فى تحديد أثمان بعض المواد الأساسية والضرورية staple products كالفحم ، والسكر ، والخشب . على أنه قد يكون توحيد

---

(١) و(٢) كلارك فى مؤلفه Principles of marketting صفحة ٤٩١ و٤٩٢

الأثمان نتيجة اتفاقيات محلية بين تجار التجزئة المشتغلين بالسلعة . وحيث أن هذه السلع لا تفاوت بينها فى الجودة ، فالراغب فى السلعة يبحث عنها فى المتاجر المختلفة ويشترى من المتجر الذى يبيع بأرخص الأثمان . غير أنه يلاحظ أن طريقة البحث عن السلعة «Shopping» على هـــذا النحو يدعو الى المنافسة الحادة بين التجار ، الأمر الذى يؤدى فى النهاية الى تعادل الأثمان .

٨٤ – أسعار عروض الانتاج[1] Prices of production goods.

إن معظم السلع التى تستخدم فى الانتاج تطلب وتشترى بكميات وفيرة على أساس نوع معين بالذات ، أو تبعا لرتب ممتازة من السلع . ولا تحتاج هذه السلع لعمل أية دعاية عنها ، وتباع الخامات التى من رتب واحدة بأثمان واحدة ، ولا يستطيع المنتجون تغيير أثمان منتجاتهم إلا عن طريق منعها عن المستهلكين حتى يحين الوقت المناسب لعرضها فيه بأثمان مرتفعة ، أو يلجأون لتحديد كمية الانتاج فى المستقبل ، كذلك المنتجات الصناعية التى تباع وتستخدم كخامات لصناعات أخرى يسرى هذا التحديد فى أثمانها لأنها تشترى تبعا لرتب معينة أو بأعيانها بالذات . ويمكن القول إجمالا بأن كل السلع التى من نوع واحد ومن رتب واحدة تباع بثمن واحد فى السوق الواحد وفى وقت واحد .

٨٥ – أسعار عروض الاستهلاك Prices of consumption goods.

يتبين لنا مما تقدم أنه فى حالة عروض الانتاج لا يستطيع البائع التأثير على أثمان هذه السلع الا من طريق غير مباشر . أما فى حالة عروض الاستهلاك فالأمر على خلاف ما ذكر لأن البائع له كامل الحرية Within broad limits فى تحديد الثمن الذى يحقق له أوفر الأرباح ، على أن مسألة تحديد الأثمان لمن أصعب الأمور وأكثرها تعقيدا . ولا يوجد ثمن واحد يمكن أن تباع به سلع عدة بائعين متفاوتى الظروف . فى حالة المنتجات المصنوعة المعدة

---

(١) كلارك فى مؤلفه السابق .

للاستهلاك manufactured consumption goods · تتفاوت هذه العروض من منتج لآخر تبعا لنوع الخامات المصنوعة منها وطريقة انتاجها ، ولهذا يصعب جدا على الانسان مقارنة بعضها ببعض ان لم يكن هذا فوق الاستطاعة أما بخصوص بعض أصناف المنتجات الأخرى as withother classes of products فيستطيع البائع أن يؤثر على أثمانها عن طريق حبسها عن السوق أو عن طريق تحديد انتاجها ، وفضلا عن ذلك فأثمان هذه السلع على عكس عروض الانتاج production goods ، تؤثر فيها مرونة الطلب ، فقد ترتفع أثمانها بسبب تأثير خلق الطلب على السلع أو عند حدوث أى تغيير فى طلبها أو لاحجام المشترين عن شرائها . مثل هذه المساعى ربما مكنت البائع من البيع بأسعار أعلى من الأسعار الجارية أو من البيع لكميات أكبر بسعر أعلى. وفى الأمكان جدا أن يهيمن بائعوا سلع الاستهلاك على أسعارها على هذا النحو ، وهذا راجع الى جهل وجمود المشترين ، ولأنه يتعذر على البائع قياس رغبة المستهلك بالضبط لأن الرغبة فى الشيء قد تتغير تبعا لدرجة الحاجة اليه ، كما أن صفة السلعة الواحدة قد تتغير من وقت لآخر أو من مكان لآخر .

٨٦ – تفاوت أسعار عروض الاستهلاك (١)

يصعب تحديد ثمن واحد يسرى على سلع الاستهلاك التى من صنف واحد . واذا وضع البائع سعرا بصفة تجربة لسلعة ، فرض السعر الذى ينتج له أقصى ربح ممكن ، وبعدئذ يعمل تجاربه الخاصة ليرى هل تحقق ما يتوقعه من الربح أم لا ، مع العلم بأنه لا يوجد إلا ثمن واحد للسلعة الواحدة فى زمن واحد . واذا جاز أن انحرف بائع عن الثمن السائد فى السوق وباع بثمن آخر فسرعان ما يطابق الثمن المعدل modified·price الثمن الأصلى ، هذا بفرض أن التفاوت بين الثمنين ليس كبيرا .

---

(١) كلارك فى مؤلفه السابق

الفصل الرابع

تصريف المنتجات الصناعية

المبحث الأول

مميزات المنتجات الصناعية عن المحصولات الزراعية

٨٧ — *تتميز المنتجات الصناعية عن المحصولات الزراعية في الأمور الآتية :*

١ - يستطيع صانع السلعة تحديد نوع وكمية الانتاج وتصنيف المنتجات ، وبذلك يمكنه معرفة كل نتاج على حدته على وجه التعاقب سلفا ، لأن نوع وكمية وجودة الانتاج الصناعى طوع إرادة المنتج ، فى حين أن الزارع ليس فى امكانه ولو على وجه التقريب توقع شيء من ذلك ، لأن ذلك متروك للقدر وكل مافى الامكان أنه يرجو ويمنى نفسه وعلى الله القبول ، بيد أنه فى الانتاج الصناعى يقدر المنتج الكمية اللازمة مقدما ويكون ميسورا له استخدام وسائل انتاج نمطية تسهل عليه إنتاج وحدات متجانسة ، وبذلك لا يكون هناك حاجة الى تصنيف المنتجات ، ومعاينتها وفحصها ، كما هو الحال فى المحصولات الزراعية التى لا بد للزارع من فحصها وتنسيقها تبعا للرتبة قبل تصريفها .

فصانع السيارات مثلا لا ينتج منها إلا مايطلبه المستهلكون سواء أكان من جهة النوع أم جهة الطراز أم جهة القوة ، كذلك صانع القضبان الحديدية يصنع منها ما يتفق ورغبة شركات السكك الحديدية من جهة المقياس أو المعيار . وقس على هذا كل صانع يضع خدمته لمصلحة الجمهور ، لا يصنع من السلع الا ما تتطلبه حاجة المستهلكين . هذا بخلاف الزارع فلا يستطيع أن يحكم مطلقا على

كمية المحصول أو جودته ، لأن ذلك موكول الى القدر فقد يصاب المحصول بالآفات الزراعية التى تقلل من جودته أو قد يصاب النبت بالشرق أو الغرق .

٢ ـ ولما كان الصانع يهيمن على طرق الانتاج كافة ، و يباشر عملياته المتعاقبة كان فى مكنته أيضـا تحديد مبلغ الانتاج سلفا ، كما أن فى استطاعته نهج خطـة معينة بمقتضاها يحقق ما تتطلبه حاجة السوق كثرة وقلة ، وعلاوة على ما تقدم إن مزايا الانتاج الـكبير تتجلى فى الانتاج الصناعى أكثر من الانتاج الزراعى سواء أكان فى عمليات الانتاج المتعاقبة ، أم فى نقلها ، أم فى تصريفها فى الأسواق . وبما أن الصناعة بطبيعتها تميل الى الانتاج الـكبير ، حيث أن المصانع الـكبيرة بسبب كثرة رؤوس الأموال المستثمرة تستطيع أن تستخدم الآلات على نطاق واسع ، وكلما كان نطاق العمل واسعا كان من الأفيد استخدام الآلات وأتى استخدامهـا بربح كبير . وذلك لأن نفقات الانشاء الأولى ونفقات التشغيل ، ونفقات الادارة ، ونفقات النقل والتفريغ والشحن متوقفة على كمية العمل . ولـكى يستفيد المستصنعون من هذه المزايا ، ولأجل أن لا تظل رؤوس أموالهم عاطلة فانهم يدأبون على الاستزادة من الانتـاج ، ومن هنا يحـدث الافراط فى الانتاج ، فى حين أن الزراعة بطبيعتها على نطاق ضيق ، لأن الوحدة الزراعية مهما كانت كبيرة فهى وحدة صناعية صغيرة ، ولا تستمد من ظروفها الخاصة المزايا التى تساعدها على الانتاج بنفقات قليلة ، كما هو الحـال فى الصـناعة . وفضلا عن ذلك فالصـناعة تخرج موادا ، بعضها ضرورية وبعضها ترفية ، بينما الزراعة تخرج فى الغالب موادضرورية لاغنى للنـاس عنها . ومن هنـا لا نرى الأفراط فى المحصولات الزراعية منتشرا كما هو الحال فى المنتجات الصناعية ، وليس هذا معنـاه أنه لا يحدث الافراط فى الانتاج الزراعى كما يحدث فى الانتاج الصناعى ، وانما المقصود أنه كثيرا ما يكون الـكساد الصـناعى بسبب وجود حالة عليهم تنباسب وهذه

متصلة بتقسيم العمل ، وطول الفترة ما بين الانتاج والاستهلاك قد تتغير أثناءها ميول المستهلكين فيحجمون عن الشراء وتبور السلع ، بينما استهلاك المنتجات الزراعية غير مرن لضرورتها ، وانتاجها لا يحدث باستمرار بل يقوم فى أوقات معينة وأمرها موكول إلى الظروف الطبيعية . ومن هنا لا يمكن الحكم مطلقا على كمية المحصول مقدما فقد تزيد مساحة الأرض المنزرعة ومع ذلك يكون المحصول رديئا ، كذلك قد يكون المحصول وفيرا بالرغم من نقص المساحة المنزرعة وهذا هو المشاهد فى الحياة العملية .

وبالاختصار يستطيع الصانع أن يحدد بالضبط الكمية التى يريدها لا أكثر ولا أقل ، بيد أن الزارع إذا قدر أنه لكى يحصل على ألف قنطار من القطن يجب عليه أن يزرع ٢٠٠ فدانا ، ولكنه قد لا يحصل منها الا على خمس مائة قنطار أو ألف قنطار أو الف وخمسمائة قنطار . أو بعبارة أخرى لا يمكنه الجزم بالكمية التى تنتجها الأرض مطلقا .

٣ - طلب المواد الصناعية قابل للزيادة باستمرار. Expansion of Demand حاجات الانسان كثيرة لا حصر ولا عدد لها . والسلع ثروة أعدت لأشباع هذه الحاجات . فاذا استهلك الأنسان من شىء معين وحدات، وسدت رغبته من هذا الشىء فقد وصلت إلى نهاية الأشباع saturation .

وحاجة الأنسان إلى الطعام تصل الى نقطة الأشباع ثلاث مرات فى اليوم ، وبدهى أن هناك حاجات من الصعب اشباعها إن لم يكن من المستحيل . والأرض التى هى منبت الأقوات تخرج من بطنها سلعا متنوعة، مختلف ألوانها وللرغبة الواحدة حدا تصل فيه الى نهاية الأشباع . ولكن كلما تقدم الانسان فى مدارج الحياة تنوعت حاجاته ، وكذلك الأرض التى هى مصدر خامات الصناعة طلب موادها الأولية لا يقف عند حد تبعا لتقدم الفنون

الصناعية ، لأن مجال الزيادة فيها واسع ، فكلما تقدمت المدنية لاحت للانسان رغبات جديدة يعمل المنتجون على أشباعها باستمرار ، ومن هذه الناحية يمكن التمييز بين المنتجات الصناعية والمحصولات الزراعية ، ولو أنه من المقرر الثابت أن الصانع فى مقدوره أن يهيمن على مبلغ الانتاج ونوعه بدقة Controls the quantity and quality ويمكنه أيضا أن يثير الرغبة فى نفوس المستهلكين لطلب السلعة ، ولكنه لا يضمن النجاح لأن الصانع كالزارع كلاهما له منافسون فى ميدان العمل الذى يزاوله . ومن ثم فى الغالب لا تلقى سلعه الرواج والانتشار المنتظر فعلى الصانع أن يتعرف ويتنبأ ويستطلع على قدر خبرته ومرانه أهواء وميول المستهلكين ، ومهما كان الصانع ماهرا صادق الحدس فانه عرضة للخطأ ، فأحيانا يحدث افراط فى الانتاج وأخرى تفريط فيه .

المبحث الثانى

وسائل تصريف المنتجات

٨٨ - طريقة البيع المباشر وصورها :

لقد كان من أهم الآثار المترتبة على انتشار الانتاج الكبير إتساع السوق واشتداد المنافسة الحادة بين المتعاملين الأمر الذى حدا بالمستصنعين إلى الهيمنة على مراحل توزيع منتجاتهم فى الأسواق . واعتماد المستصنعين على أنفسهم على هذا النحو فى تصريف سلعهم يعرف فى الاصطلاح الاقتصادى بالبيع المباشر ، ولو أن المقصود أصلا بهذه الطريقة البيع من المنتج الى المستهلك دون حاجة الى وسيط ، إلا أنها أصبحت تطلق على جميع الحالات التى يبيع المستصنعون فيها المنتجات الصناعية الى مستصنعين آخرين بقصد صنعها ثانية

أو بيع عروض الاستهلاك إلى تاجر تجزئة أو بيعها مباشرة الى المستهلك دون تدخل وسيط . غير أن الاتجاه في الوقت الحاضر في الأوساط الصناعية هو الميل إلى إقصاء الوسطاء أو تقليل عددهم بقدر الامكان ، وهذا الميل يرجع إلى عدة أسباب أهمها ما يأتي :

(١) اشتداد المنافسة الحادة بين المنتجين جعلهم يعملون على اتخاذ الوسائل الفعالة لترويج سلعهم .

(٢) رغبة في الحصول على مزايا الانتاج الكبير يقوم كبار المنتجين أنفسهم بتصريف منتجاتهم ، وبذلك ينالون الأرباح التي كان يستأثر بها الوسطاء .

(٣) كلما اتسع حجم المصانع وقوى مركزها المالي وثبتت سياستها الانشائية وتوطدت إدارتها ، عملت على الاستفادة من هذه الظروف لتصريف منتجاتها بنفسها حيث تستطيع هذه المؤسسات انفاق الأموال لنشر الدعوة لها دون حاجة إلى وسيط . وفوق ذلك فقد لا يوفق الوسيط إلى بعث الرغبة في نفس المشترين على شراء السلعة ، أو لأن ذلك يتعارض مع مصلحة الوسيط إذا كان هو يقوم بتصريف سلعة منافسة لهذه السلعة .

وأهم الوسائل التي ينهجها المستصنعون في تصريف منتجاتهم هي :

١ ـ طريقة البيع مباشرة من الصانع الى المستهلك «Manufacturer to Consumer»

٢ ـ طريقة البيع مباشرة من الصانع إلى تاجر التجزئة Manufacturer - retailer – consumer

٣ ـ طريقة البيع مباشرة من الصانع الى سمسار يبيع بدوره الى تاجر التجزئة Manufacturer - jobber - retailer - consumer

٤ ـ طريقة البيع الى الوسطاء المحترفين الذين ياخذون على عاتقهم تصريف السلع في مقابل عمولة يتقاضونها .

١ – طريقة البيع الى المستهلك Sale to Consumer

هذه الطريقة أسهل وأكثر طرق البيع انتشارا ، فكثيرا ما يحدث التعامل بين المنتج والمستهلك دون حاجة الى وسيط . فصانع الموبيليات وأثاث البيوت وحائك الملابس يصنع كل منهم مايطلبه المستهلك منه . كذلك تباع سائر الأدوات المنزلية وأوانى الطهى وكذا الكتب وأدوات الكتابة من البائع الى المستهلك مباشرة . وينهج المنتجون ثلاث طرق فى البيع مباشرة الى المستهلك .

ا ـ طريقة البيع بواسطة المراسلات . يستطيع الناس البيع والشراء وهم على بعد من مكان البضاعة ومن بعضهم البعض . ويتوقف مدى نجاح هذه الطريقة على سياسة الأعلان المتبعة لترويج البضاعة فهى خير ما يحقق أمنية الصناع ، فيجعلون أساس إعلانهم التحدث عن جودة السلعة ومتانتها ودقة صنعها وبيان مزاياها على غيرها من مثيلاتها ، واتباع سياسة الاغراء كتسهيل شروط الدفع على أساس الدفعات الشهرية . وهكذا من الوسائل التى تؤدى لرواج السلعـــة .

(ب) طريقة البيع بواسطة بائع متجول من قبل الصانع يتجول عارضا السلعة على المستهلكين وموجها نظرهم نحو السلعة . ويترتب على ذلك زيادة الأقبال عليها .

(ج) قد يكون للمستصنعين متاجر تجزئة ملحقة لتصريف منتجاتهم مباشرة الى المستهلك كمصانع الأحذية والملابس ومصانع الدخان والحلوى والصابون ومصانع السيارات وقطع التغيير ، ولكن المصانع الكبرى لا تعتمد فقط على متاجرها الخاصة لتصريف منتجاتها إلا فى الحالات الخاصة كالتى سبقت الاشارة اليها ، بل تجعلها وسيلة للاعلان عن بضائعها عن طريق الاتصال

بالمستهلكين مباشرة كمتاجر الأحذية ومتاجر القبعات ومعارض السيارات ومتاجر الحلوى ومتاجر الدخان .

٢ – طريقة البيع الى تاجر التجزئة « Sale to Retailer »

رأينا أن المصانع لا تعتمد على متاجرها الخاصة فى تصريف منتجاتها ، ولكنها تجعل جل اعتمادها فى تصريف سلعها على تجار التجزئة الذين يكونون حلقة اتصال بين المنتج والمستهلك ، ووظيفتهم تنحصر فى وضع السلع فى متناول المستهلكين . ومعظم المواد الضرورية تباع بهذه الطريقة كحاجات المعيشة واللوازم المنزلية والملابس ، كذلك يحصل بيع بعض الترفيات بواسطة هذه الطريقة .

٣ – طريقة البيع الى الجوبر «Sale to Jobbers»

تعتبر طائفة «الجوبر» من المتعاملين الذين يتعاملون لحسابهم وعلى مسئوليتهم فهم يشترون البضائع من المصانع مباشرة لبيعها الى تاجر التجزئة ، الذى يبيع بدوره الى المستهلك ولو أن البضاعة قد خرجت من ملكية الصانع فعلا ، الا أنه لا يفقد صلته بها ، فهو يراقب حركات انتقالها من يد لأخرى ويتعرف حالة السوق بفضل خبرته ومرانه ، ويقدم المساعدة اللازمة فى كل مرحلة من مراحل تصريفها حتى تلقى رواجا ، ويبذل جهده فى إتقانها ليمنع عنها تيار المنافسة التجارية الحادة .

٤ – طريقة البيع الى وسيط محترف :

يقوم الوسيط بصفة وكيل عن المصانع لمباشرة بيع السلعة باسم الصانع ولحسابه وعلى مسئوليته فى مقابل عمولة ، فأحيانا يبيع الى جوبر آخر ، وأحيانا أخرى يبيع الى تاجر تجزئة أو الى صانع آخر .

وقد تتعدى وظيفة الوكيل بالعمولة الى ترويج وزيادة الاقبال على السلعة ، وأحيانا أخرى يأخذ على عاتقه نقل المواد وتحمل أخطارها ، كما أنه أحيانا يتلقى الطلبات مباشرة من المشترين ويرسلها الى المصانع التى تتولى ارسال الطلبات الى المشترين . على أن المنتج قد يتبع طريقة أو أكثر من هذه الطرق فى تصريف منتجاته تبعا لحركة العمل فى السوق الذى يبيع فيه . فقد يرى من مصلحته أن يعتمد فى تصريف منتجاته على متاجره ومخازنه الخاصة اذا كانت السوق واسعة النطاق . أما اذا كانت السوق ضيقة النطاق فلا ريب أنه أفيد له أن يتبع الطريق العادى فى تصريفها بواسطة تجار التجزئة . أو قد يجمع بين الاثنين ، وقد يستعين فى عمله بسمسار يتقاضى عمولة . على أنه من الصعب تعرف الطريقة التى ينهجها الصانع لأن ذلك متوقف على دائرة السوق ، ونوع السلعة ، وعلى درجة المنافسة التى يلاقيها الصانع ، وعلى درجة الاقبال على سلعته . وسواء اتبع الصانع هذه الطريقة أو تلك فمن المقرر أن رجال الأعمال بائعين ومشترين فيما بينهم وبائعو القطاعى وبعض المصانع الصغيرة هم الذين يتعاملون فقط مع جمهور المستهلكين النهائيين . فصانع الحديد والصلب يبيع الى صانع الآلات وهذا الأخير يبيع الى المصانع التى تبيع الى تاجر الجملة وهذا يبيع الى تاجر القطاعى . وكل واحد من هؤلاء يعتمد على ما يشتريه منه الآخر الا اذا كان معتمدا على رأس مال طائل أو ثقة عظيمة والتأثير المباشر الذى يلحقه يأتيه ممن يتعاملون معه مباشرة ، وهم فى الواقع حلقة يخالها الانسان أنها منفصلة عن سلسلة العمليات الصناعية والتجارية ولكنها فى الواقع سلسلة متضامنة أجزاؤها متصلة .

الفصل الخامس

تجارة التجزئة

Retail Distribution

المبحث الأول

تجارة التجزئة وضروبها

٨٩ — ماهية تجارة التجزئة :

يقصد من مدلول كلمة Retailing تقسيم الشيء الى أجزاء صغيرة ، ومعناها في الاصطلاح التجارى البيع بالمفرق — وهو عبارة عن تقسيم السلعة الى كميات صغيرة — حسب حاجة المشترى ومقدرته المالية ، ثم عرضها فى متناوله فى المكان المناسب والزمن الملائم .

٩٠ — ضروب تجارة التجزئة Types of selling at retail

توجد ثلاث طرق ينهجها البائعون فى تجارة المفرق لتصريف سلعهم :

الأولى مخازن التجزئة Retail store قد تكون تجارة التجزئة فى صورة متاجر صغيرة تجمع فيها السلع على اختلاف أنواعها ، خدمة للمستهلك ، ليسهل عليه اشباع رغباته من هذه المواد بقدر ما تسمح له ظروفه الخاصة .

الثانية — البيع بالمراسلات Mail order selling قد يتبع بعض المتاجر الكبرى فى تصريف سلعها طريقة النشرات والكتالوجات Catalogues ترسم وتوصف فيها السلع وصفا دقيقا ومشوقا للمشترين ويرفق بهذه

الكتالوجات قسيمة طلب Orbér form يكتبها الراغب فى السلعة ويرسلها بالبريد الى هذه المتاجر ، وهى بدورها ترسل البضاعة المطلوبة الى المشترى .

الثالثة — البيع بواسطة التاجر المتجول ـ house to house selling تلجأ بعض المتاجر الكبرى الى استخدام ممثلين لها representatives للتجول من مكان لآخر بعينات البضائع لعرضها على المشترين فى محالهم ومنازلهم Canvas potential buyers .

٩١ ــ *أهمية تجار التجزئة* : على أنه لا يغيب عنا ما لوظيفة تاجر التجزئة من الأهمية فى الحياة العملية وما لها من الأثر فى توزيع السلع على المستهلكين، مع العلم بأن نجاح تاجر التجزئة retailer يتوقف لحد كبير على درجة توفيقه فى مباشرة عمله من الوجهة الاقتصادية لأن ذلك يؤثر على المنتج والمستهلك بطريق غير مباشر . وإذا نظرنا إلى عمل تاجر التجزئة من جهة الأشخاص الذين يستفيدون منه كالمنتج والمستهلك وجدنا أنه هو الواسطة فى تصريف سلع المنتجين وبدون عمـــله لا يتيسر لهؤلاء تعرف ميول المستهلكين ، كذلك نجد أن تاجر التجزئة هو الذى يمد المستهلك بحاجاته تبعا لمقـدرته المالية فى الوقت المناسب والمكان الملائم . من ذلك يتبين لنا أن عملية توزيع العروض وسائر أنواع الثروة من الصعوبة بمكان عظيم ، ويندر ان يقوم المنتجون بأنفسهم بهـذه العملية . كذلك يتعذر على المستهلك أن يتوصل الى تحقيق رغباته بنفسه بدون تدخل الوسيط (تاجر التجزئة) الذى هو الحلقة الأخيرة من سلسلة الوسطاء ، التى يسترشد بهـا المنتجون ، وعلى اساسها يبنون تقديراتهم .

---

(١) كلارك فى مؤلفه principles of marketiug صفحة ٢٠٥ .

وعلى الجملة فان لتاجر التجزئة مهمتين الأولى اجتماعية والثانية اقتصادية، اما مهمته الاجتماعية فلانه الواسطة بين جمهور المستهلكين وبين تاجر الجملة والمنتج ، فهو الذى يتولى عرض مختلف اصناف السلع على الجمهور فى الأماكن والأزمنة الملائمة ، ويجعل السلع فى متناول أيد المستهلكين ، وأما من الوجهة الاقتصادية فلأنه هو الذى يستطيع أن يتعرف حالة السوق من ميول المستهلكين ويتحسس رغباتهم فيرشد اليها المنتج ليعمل على سد هذه الرغبات وإشباعها . كذلك بواسطته أيضا يستطيع أن يرشد المستهلكين الى ماقد يكون قد استحدث أو عنّ من أصناف العروض والسلع فيتوجه نظر الجمهور الى طلبها . وهذا خير وسيلة للاعلان .

فالسيارات على اختلاف أنواعها والآلات الكهربائية ، والعقاقير الطبية وماكينات الأذاعة وكثير غيرها من المستحدثات لولا وجود تاجر التجزئة لما أمكن الانتفاع بها فى المكان المناسب .

وإذا أمعنا النظر فى عمل تاجر التجزئة وجدناه يقوم بمختلف الأعمال المتعاقبة التى يترتب عليها تصريف السلعة marketing functions فهو الذى يشتريها من المنتج وينقلها الى الأمكنة التى لا توجد فيها ، ويخزنها حتى يحين الوقت المناسب . ويقوم بعملية فرزها وتصنيفها ويتحمل تبعة الخطر الذى قد يحدث أثناء نقلها أو تخزينها الى أن تصل الى يد المستهلك الأخير . ولأجل أن يوفق التاجر فى البيع بثمن مربح ، لابد أن يوفق إلى الشراء بثمن رخيص . وربما كان من أصعب الأمور على تاجر التجزئة توفقه إلى الشراء بثمن رخيص ، لأنه على قدر هذا الثمن ، إما أن يصيب ربحا عظيما وإما أن يبوء بالخسران . وإذا كانت مهارة التاجر تتجلى فى حذقه فى توفيقه الى الشراء بثمن رخيص ، فلا ننسى أن ربحه متوقف على الثمن الذى يبيع به ، ومن ذلك نرى أن ربح

التاجر يتفاوت كثرة وقلة على قدر مهارته فى فن البيع الذى عليه يتوقف مصير التاجر . وبحكم عمل تاجر التجزئة فهو على إتصال دائم بالمستهلكين ، ولهذا فهو أقدر من سواه على تعرف درجة الطلب على السلعة ، وبذلك يستطيع التأثير على طلبها بواسطة الاعلان عنها ، إذ الاعلان هو النبراس الذى يهدى الناس إلى منافع الأشياء ويخلق الطلب عليها ويثير الرغبة فى نفوس المشترين على شرائها .

٩٢ — ويضاف إلى عمليات الشراء والبيع التى يقوم بها تاجر التجزئة اعباء أخرى كتمويل المشروع الذى يباشره ، كما ان عليه أيضا أن يمد عملاءه بالبضائع نسيئة اذا لزم الحال ، كذلك عليه أن يقوم بعمليات فرز وترتيب السلع كما هو مشاهد فى حالة تجار الخضر والفاكهة والبقالة الذين يقومون بهذه العمليات تسهيلا لمسألة التوزيع . وفوق هذا كله يجب على تاجر التجزئة أن يدرس علم النفس لكى يعرف الطبائع البشرية لأنه يتعامل مع المستهلكين على اختلاف جنسياتهم .

المبحث الثانى

أنواع متاجر التجزئة

تنقسم متاجر التجزئة الى أنواع كثيرة أهمها ما يأتى : —

٩٣ — الأول — من حيث الملكية

تنقسم متاجر التجزئة من جهة الملكية الى ثلاث أنواع :

ا - متاجر فردية مستقلة Independent stores

ب — متاجر عديدة موحدة Chain Stores

ج — المخازن التعاونية Co-operative stores

وبجانب هذه الأنواع الثلاثة توجد متاجر أخرى أقل فى الأهمية من جهة مقدار المبيعات التى تبيعها .

ا — متاجر تعاون المستهلكين Consumers' Co-operatiue Stores

ب — متاجر فرعية Branch Stores

جـ — متاجر تجزئة تابعة للمصانع التى تصنع السلعة وتقوم بتصريفها لحسابها الخاص Mannfactures' Retail Stores

٩٤ — الثانى من حيث نوع البضاعة :—

تنقسم متاجر التجزئة من جهة نوع البضائع المتداولة الى عدة أنواع :

ا — متاجر خاصة بفرع واحد من السلع Single Line Stores

ب — متاجر عامة تتجر فى سلع متعددة. General Stores

٩٥ — الثالث من حيث المكان :

تنقسم متاجر التجزئة من جهة موطنها الى الأقسام الآتية :—

ا — متاجر ريفية Rural Retail Storcs

ب — متاجر تجزئة حضرية Town Retail Stores

جـ — متاجر تجزئة كائنة فى ضواحى المدن الكبرى Suburban Stores

وفضلا عن هذه الأنواع السابقة الذكر توجد أنواع أخرى .

ا — يطلق عليها الأسواق العامة Public Markets

ب — أحيانا أخرى تتخذ بعض الباعة مكانا معينا بجانب افريز الطريق العام

والمشاهد أن متاجر التجزئة ولو أنها تكون مبعثرة هنا وهناك فى أنحاء المدينة الواحدة إلا أنها فى الغالب تتجمع فى جهة واحدة بالقرب من مركز الحركة التجارية .

ومتاجر التجزئة تتفاوت فى العدد والحجم ومقدار المبيعات التى تحدث تبعا للوسط الذى توجد فيه . ففى القرية الصغيرة لا يوجد فى الغالب إلا متجر أو متاجر صغيرة تتناسب وحجم تلك القرية يقضى منه المستهلكون جميع لوازمهم .

أما فى المدن الكبرى فنرى متاجر التجزئة منتشرة فى الجهات الآهلة بالسكان ، ويراعى فى وجود هذه المتاجر وفى اختيار مواقعها أن تكون سهلة المواصلات ، يفد عليها الجمهور فى غدوه ورواحه لوقوعها قريبة من وسائل النقل كمحطات السكك الحديدية والترام ومكاتب البريد ومحال اللهو والأندية الرياضية والمطاعم أو المتنزهات أو لقربها من مساكن الطبقة المثرية أو الفقيرة .

٩٦ — الرابع من حيث الخدمة :

وهناك نوع من المتاجر يطلق عليه المتاجر ذات الخدمة Self serviceStores وهو الذى يكون عمل الموظفين سلبيا من جهة مباشرة عمليات البيع . أو تكون جميع البضائع جيدة الحفظ ونظيفة ، مرتبة ومنظمة ، حسنة العرض وجذابة ، ومقدرة أثمانها بحيث يسهل على العملاء فحص السلعة المطلوبة واختيارها تبعا لهويتهم ومقدرتهم المالية وهذا النوع من المبادلات كثير الانتشار فى متاجر البدالة Grocery stores ويجرى التعامل فى هذه المحلات على قاعدة وضع الثمن نقدا واستلام البضاعة فى الحال اذا كانت الصفات كبيرة القيمة فترسل البضاعة إلى العميل مباشرة . والقاعدة العامة فى متاجر التجزئة العادية Full Service stores أن البائع يستقبل الزبون ويقدم اليه البضاعة المطلوبة ويعامله المعاملة المناسبة له بحسب أخلاقه . وقد تتبع هذه المتاجر طريقة البيع بالنسيئة لبعض عملائها المليئين وتقوم بتوصيل

البضاعة اليهم ، كما أنها تتلقى الطلبات من العملاء بواسطة المسرة ، Telephone وتتخذ بعض المحلات التجارية وسيلة التعامل عن طريق المراسلات البريدية والبرقية تسهيلا لعملائها ، وتوفيرا لوقتهم بدلا من الاتصال الذاتى تتلقى الطلبات Mailorder Sellinsg ثم تتولى ارسال البضاعة الى المشترى . ولكن هذا الضرب من المعاملات يثير مشاكل قانونية فهل يتم العقد بمجرد أن يظهر القابل رغبته فى القبول . أو لابد فى ذلك من وصول القبول الى علم الموجب. هذا مبحث على جانب عظيم من الأهمية فى سائر العقود وهو فى عقد البيع أعظم أهمية لأن كثيرا من البيوع لاسيما البيوع التجارية تعقد بواسطة الرسائل . ومن الأمور التى يثيرها هذا النوع من التعاقد :ـ

أولا : معرفة المحل الذى يتم فيه العقد فهل هو الجهة التى يقيم فيها القابل ويظهر فيها قبوله ، أو الجهة التى يقيم فيها الموجب ويعلم فيها بحصول القبول [١]

ولمعرفة المحل أهمية كبرى أذ العقد خاضع لقانون البلد الذى يتم فيه من حيث شكله وشروط صحته وأحكامه [٢].

ثانيا : اذا هلك المبيع بعد تمام العقد فهلاكه فى القانون الفرنسى يكون على المشترى ولو لم يتسلمه وكذلك فى القانون المصرى فى باب الشركة[٣] (٤٢٤/١٦٥) فانه ينص على أن هلاك الحصة بعد التعاقد يكون على الشركة ولو لم تكن قد تسلمتها [٣] .

ويعض المتاجر الكبرى يسير فى معاملاته على قاعدة تعليق البيع على شرط أن السلعة تحوز رضاء المشترى والا رد البائع الثمن إلى المشترى .

٩٧ — وطريقة البيع الذاتية الحركة أو ذات الخدمة Automatic Selling

---

١ ، ٢ ، ٣ أحمد نجيب الهلالى بك مشرع القانون المدنى فى العقود الجزء الأول سنة ١٩٢٥ ..

حديثة العهد فى متاجر التجزئة ونادرة الاستعمال ، وتكاد تكون مقصورة على سلع معينة التى يتيسر وضعها داخل الآلة المعدة لهذا الغرض ، ويسهل إخراج السلعة المطلوبة بمجرد وضع الثمن المحدد لها . وتستعمل هذه الطريقة فى بيع تذاكر الرصيف فى محطات السكك الحديدية ، وفى بيع التبغ والحلوى. على أن انتشار هذه الطريقة موقوف على حجم ونوع السلع التى توضع داخل الآلة الذاتية الحركة Automatic machine . ومن تحصيل الحاصل أن نقول أن أقدم طرق بيع التجزئة هى الطريقة المعروفة « البائع المتجول » الذى يسعى الى مكان المستهلك ليضع السلعة فى متناوله . وتختلف هذه الطريقة عن باقى الطرق الأخرى فى أن السعى لاتمام الصفقة آت من جانب الموجب وحده وفى الغالب يحدث الايجاب والقبول فى الحال ، على أن يرجأ تسليم البضاعة لوقت آخر ويكون التسليم اما بواسطة البائع نفسه أو بارسالها الى المشترى . وفى مثل هذه الحالات يدفع المشترى جزءا من الثمن بصفة عربون وباقى الثمن يدفع عند وصول البضاعة الى المشترى .

المبحث الثالث

تداخل طرق البيع بالتجزئة

٩٨ . طرائق البيع المجزأة متداخلة : Classification of retail selling overlaq

قد ذكرنا أنواع متاجر التجزئة وبينا خواص كل نوع ، وعلى الرغم من تعدد هذه الأنواع فلا يمكن وضع حد فاصل بينها لتداخل بعضها فى بعض ، فقد يكون المتجر المستقل متخصصا فى بيـــع سلعة معينة ، أو مخزنا عاما general store يتجر فى سلع متعددة أو يكون متجرا فرعيا تابعا لمحل رئيسى. كما أنه قد يجوز أن يكون المتجر مستقلا ومتوطنا فى جهة معينة .

٩٩ — حجم متاجر التجزئة — كان عدد متاجر التجزئة الصغرى قليلا وذات أحجام صغيرة لغاية منتصف القرن التاسع عشر فى معظم البلدان وبخاصه فى الولايات المتحدة، وعلى الرغم من زيادة عدد متاجر التجزئة الكبرى فان غالبيتها لم تزل صغيرة الحجم نسبيا كما كانت. ويتميز المتجر الصغير عن المتجر الكبير بأن الأول يكون فيه المالك فردا واحد يديره بنفسه. ومن أهم ما تمتاز به المتاجر الصغرى أنها غير قابلة لجمعها داخـــل مشروع واحد بقصد الاستفادة من تكاملها.

المبحث الرابع

المتاجر الفردية

١٠٠ — متاجر فردية مستقلة : Independent Retail Stores

إن أهم خاصية يمتاز بها المتجر المستقل دون مشروعات متاجر التجزئة الصغرى «كالمتاجر الفرعية» Branch stores «ومتاجر التجزئة التابعة للمصانع» التى تصنع السلعة وتباشر تصريفها لحسابها Manufacturers' retail store او «المتاجر التعاونية» Cooperative Stores فى أن المتجر المستقل يعتبر ملكية خاصة لا رابطة بينه وبين متاجر التجزئة الأخرى من جهة الملكية، لذلك لا توجد رابطه بينه وبين متاجر الجملة الا من حيث المعاملات. والخلاصة أن المتجر الصغير المستقل هو الذى يغلب وجوده. وقد تبين من الاحصاء الذى عمل فى أمريكا سنة ١٩٢٨ أن عدد متاجر هذا النوع وحده يربو على عدد جميع متاجر التجزئة الأخرى، كما أنه يفوقها جميعا فى كمية المبيعات فقد كانت نسبة المتاجر المستقلة فى إحدى عشر مدينة من مجموع

المتاجر كلها ٨٥ ./· ونسبة مبيعاتها ٣ و ٧١ ./· من مجموع المبيعات كلها . ومع أنه لا يوجد احصاء دقيق بعدد هذه المتاجر فى أمريكا كلها فانه يمكن القول اجمالا بأن ٧٥ ./· من متاجر التجزئة هى متاجر مستقلة . وعلى الرغم من هذا تقوم فقط بـ ٥٥ ./· من حركة تجارة التجزئة كلها .

المبحث الخامس

أنواع المتاجر الفردية والمتاجر العامة

١٠١ — **أنواع المتاجر الفردية المستقلة:** Types of Indepen dent Stores

تنقسم المتاجر الفردية المستقلة الى عدة أنواع ، وتتفاوت عن بعضها فى نوع الخدمات التى تؤديها . وأكثرها انتشارا النوع « المتخصص فى نوع واحد من السلع » Single line stores ولكى يكون بحثنا مستفيضا يجدر بنا أن نشير الى النوع المعروف « بالمتجر العام general store الذى يعتبر فى الماضى أقدم أنواع متاجر التجزئة كلها .

١٠٢ — **المتاجر العامة:** General stores

المتاجر العامة لا تتخصص فى بيع سلعة معينة بل تبيع مختلف أصناف السلع. ولا تزال موجودة فى جهات كثيرة فى أنحاء العالم . وهذا النوع يكاد يكون أنسب أنواع المتاجر للجهات النائية القليلة السكان ، التى تكون حركة البيع فيها قليلة . ويكثر وجوده فى القرى والكفور أو الجهات التى توجد بها صناعات التعدين والأشغال العامة ، وفى نقاطع الطرق الريفية وضواحى

(١) أنظر هامش صفحة ٢١٣ من كتاب كلارك فى Marketing

المدن الكبرى حيث يكثر الغادون والرائحون من المتريضين (١) .

وغالبية المتاجر الريفية فى البلاد الغربية تبيع مختلف السلع كالبدالة واللحوم والعقاقير الطبية والحديد والأحذية والآلات الزراعية ولعب الأطفال والحلوى وما شابه ذلك من السلع التى يحتاج اليها أهل الريف .

ويعتبر وجود هذه المتاجر فى الريف نعمة إذ تكون السلع ميسورة لأهله يقضون لوازمهم المعيشية بثمن معتدل أو بالنسيئة لأجل قصير ، وبدون هذه المتاجر لا تتم السعادة للأهلين . وثمة ميزة أخرى لهذا الضرب من المتاجر وهى قلة النفقات ، لانخفاض إيجارها ولأنها فى معظم الأحيان لا تتحمل مصروفات توزيع السلع لأنها فى متناول الجمهور فى غدوه ورواحه . ولكون التاجر الريفى يعمل بنفسه أو بمساعدة أفراد عائلته لا يتحمل نفقات إدارية فهو قادر على البيع بأثمان منخفضة .

المبحث السادس

عيوب المتاجر الريفية العامة

١٠٣ — ما خير المتاجر الريفية العامة

---

(١) يعتبر المتجر العمومى The gneral store أكثر أنواع المتاجر مثلا عمليا لتطور المحال التجارية ، فقد كان حانوت القرية ولا يزال ملتقى أهل القرية وندوتهم يجتمعون فيه للسرور والتسلى ، وبحث المسائل السياسية والدينية وكل ما له صلة بحالتهم الاجتماعية . وعلى الرغم من عدم اقتدار هذا النوع من المتاجر وقصوره على اشباع رغائبهم ، فانه كان وافيا بالغرض المطلوب فى ذلك الوقت .

كما أن المتاجر الريفية العامة لها مزايا ، كذلك لاتخلو من عيوب ومثالب، وأكثر هذه العيوب ما ينسب لطبيعة عملها ، فقد تقتضى الظروف بأن تقوم ببيع مختلف السلع ، ولكن قلة الطلب على أى سلعة منها تجعل مجال اختيار السلع التى يتجر فيها محدودا . ولهذا السبب نرى الريف سوقا رائجة لتصريف سلع المتاجر الكبرى التى ترسل الاعلانات والنشرات والكتالوجات الى المشترين وفيها وصف دقيق ومشوق لمختلف البضائع التى لا توجد مطلقا فى المتاجر الريفية ، فيطلب المشترون حاجياتهم بواسطة البريد .

ولما كانت حاجات أهل الريف قليلة ومحدودة كانت أنواع البضائع التى توجد بمتاجره محدودة أيضا . ولكن بتقدم الحضارة والمدنية واتساع العمران زادت حاجات الناس . ولسهولة المواصلات أصبح ميسورا لأهل الريف السفر الى المدن المجاورة والأسواق المركزية لشراء مايلزمهم . ومن هنا قامت المنافسة بين المتاجر الريفية والمتاجر العامة الحضرية التى توجد بالمدن . وصار الزارع حراً فى اختيـــار السلعة التى يرغب فيها وفى معاملة التاجر الذى يريده .

وعلى الرغم من قصور المتجر الريفى عن تأدية وظيفته على أكمل وجه لأهله مما ترتب عليه أن هجره الريفيون سعيا وراء قضاء مستلزماتهم من المتاجر العامة الحضرية ، فانه لازال وافيا برغبات السواد الأعظم من الريفيين ، الذين لا تساعدهم ظروفهم على السفر لقضاء حاجاتهم من المدن الكبرى لرقة حالهم ، فمعظمهم يشترى البضائع بالنسيئة من التاجر المحلى وهذا غير ميسور لهم فى حالة الشراء من المتاجر العامة الحضرية .

المبحث السابع
إحصاء متاجر التجزئة فى أمريكا وأنواعها

١٠٤ - وقد جاء فى احصاء التوزيع الأمريكى سنة ١٩٢٩ [1] أن عدد المتاجر العامة كان ٨٧٦٨٣ متجرا فى الجهات التى سكانها أقل من ١٠٫٠٠٠ نسمة. وتبلغ مبيعاتها السنوية حوالى ١٫٩٢٧٫٦٢٢٫٩٦٧ دولار أى نحو ٣٫٨٥٪ من المبيعات الكلية.

وهناك إحصاء آخر قسم المتاجر إلى ثلاثة أقسام بحسب أنواع السلع التى تبيعها.

١ — متاجر عامة وبها أقسام المواد الغذائية General Merchandise Stores with food Departmets يبلغ عددها ٧٩٦٠ متجرا ويبلغ نصيبها من المبيعات ١٥٦٫٥٦٨٫٥٤٧ دولار أى ١٫٠٩٪ من تجارة التجزئة كلها.

٢ — متاجر عامة ليس بها أقسام للمواد الغذائية.

يبلغ عددها ٤٠٢٤ متجرا يبلغ نصيبها من المبيعات ٣١٠٫٧٦١٫٥٣١ دولار أى ٦٢.٪ من تجارة التجزئة.

٣ — متاجر بضائع لوحدات الجيش والبحرية Army and Mavy Goods Stores يبلغ عددها ٦٥٩ متجرا تبلغ مبيعاتها ١٧٫٨٥١٫٩٩٥ دولار أى ٤.٪ من تجارة التجزئة. وتوجد المتاجر التى من النوعين الأولين فى المدن الصناعية والضواحى. ويبلغ متوسط مبيعات هذه المتاجر العمومية كلها أكثر من ثلاثة أمثال مبيعات المتاجر العامة الريفية. ولكن المتاجر الريفية

---

(١) Census of Distribution 1929 أنظر كلارك Marketing of principles صفحة ٢١٧.

Country Stores ليست كلها ذات حجم صغير فبعضها تبلغ مبيعاته قدرا كبيرا[1].

ولكن تقدم المدنية كان له آثار بعيدة المدى حيث ارتفع مستوى المعيشة وزادت حاجات الناس ورغبوا فى أشياء اخرى تبعا لهذا التطور ، وبتقدم وسائل الانتاج زاد الانتاج وتعددت أنواعه ، كما انه بتقدم وسائل النقل الحديثة ظهر فى تجارة التجزئة عامل جديد ألا وهو تخصص بعض المتاجر فى نوع واحد من السلع Single line atore

١٠٥ — المتاجر المتخصصة فى بيع سلعة معينة :

يتميز المتجر المتخصص فى سلعة معينة بخاصيتين : ـ

أولاهما ـ يبيع هذا المتجر مجموعة كاملة «تشكيلة» من سلعة معينة

ثانيهما ـ ادارته ليس بها فروع كثيرة لأنه يتخصص فى نوع واحد من السلع .

ووجود هاتين الخاصيتين يكاد يكون عاما فى هذه المتاجر ولكنها تختلف فيما عداهما . فقد تتفاوت فى كمية المبيعات أو فى نوع الخدمات التى تؤديها لعملائها. فقد تكون «متاجر ذات الخدمة» Self Sevrice Stores أو «متاجر عادية كاملة» Fall Service Strirs كما سبق بيانه . أو قد تتعدى وظيفتها الى البيع بالنسيئة أو تتعهد بتوصيل البضاعة الى المستهلك مباشرة .

وتختلف هذه المتاجر من جهة السلع المنتسبة لها فى الموضوعين التاليين .

أولها — متاجر لبيع الحاجات الضرورية Convénience Goods

---

(١) أنظر كلارك Principles of merketing صفحة ٢١٧

كالعقاقير الطبية والبقالة .

ثانيا — متاجر خاصة بنوع واحد من السلع Speciality Stores وهى التى تبيع صنفا معينا فقط كالأحذية أو الملابس الجاهزة Ready to wear Clothing Stores مثلا قبعات السيدات أو القفازات والخردوات (ياقات - مناديل - جوارب) .

فمتاجر النوع الأول التى تبيع صنفا واحدا توجد فى الغالب فى ضواحى المدن وأحيانا أخرى توجد فى قلب المراكز التجارية .

المبحث الثامن

إحصاء توزيع تجارة التجزئة فى ايرلندا

١٠٢ - قد أسهب فى بحث هذا الموضوع الاستاذ شيلدز Brof. Shields عميد كلية التجارة فى جامعة دبلن [1] مشيرا إلى ماقامت به حكومة ايرلندا فى عام ١٩٣٣ ، حيث عمدت الى عمل احصاء تجارة التجزئة . ومن ضمن ماتناوله بحثه احصاء عدد المتاجر فقد بلغ عددها ٤٦٠٠٠ متجرا بمعدل متجر واحد لكل ٦٥ نسمة أو لكل مايقرب من ٢٠ عائلة . ويوجد فى مدينة دبلن Dublin وحدها متجر واحد لكل ٦٨ نسمه ويوجد فى مدينه كورك Cork متجر واحد لكل ٣٥ نسمه وفى مدينه ليمريك Limerick متجر واحد لكل ٢٧ نسمه .

---

(١) فى خطابه عن مسألة التوزيع من ناحية تجارة التجزئة والاحصاءات الخاصة بذلك فى مؤتمر الجمعية البريطانية لتقدم العلم قسم الاقتصاد والاحصاء عام ١٩٣٧ .

وقد قسمت هذه المتاجر الى متاجر فردية مستقلة وتبلغ ٩٢٫٩٠ ٪ من عدد المتاجر كلها ونصيبها من المبيعات الكلية ٧٩٫٢٠ ٪ والباقى وقدره ٧٫١٥ ٪ متاجر ذات فروع Multipleshops ويقدر نصيبها من المبيعات الكليه ٢٠٫٨٠ ٪ . ومن هذه المتاجر ١٠ ٪ يملكها أجانب . وقد أتبع فى هذا الاحصاء تقسيم المتاجر إلى أقسام بحسب أنواع السلع التى تبيعها وهذا لاريب يخفى حقيقه بعض المتاجر الموجودة فى الريف والتى تتجر فى سلع أخرى بجانب السلع الغير متخصصه فيها ، بينما المتاجر التى لا تتخصص فى بيع سلعه معينه يبلغ عددها ٦٫٣ ٪ من عدد المتاجر كلها .

١٠٧ — *حجم المتاجر:* وقد روعى فى هذا الاحصاء أن المتاجر الصغرى هى السائدة فى تجارة التجزئة فى ايرلندا . ويدل على وجود هـــذه الظاهرة أن ثلثى المتاجر تبلغ مبيعاتها السنوية أقل من ١٠٠٠ جنيه ، وان ما يناهز نصف هذا القدر تبلغ مبيعاته أقل من ٥٠٠ جنيه سنويا . ويوجد فقط ٥٠ متجر أى ٠٫١ ٪ من العدد الكلى تبلغ مبيعاتها السنوية ٥٠٫٠٠٠ جنيه . ويوجد من هذه المتاجر ٣٣ فى مدينة دبلن Dublin و٨ فى نيورك . كما أنه يوجد منها ٢٤ متجر فى تجاره الأقمشة و٥ فى البقالة و٤ فى تجارة الفحم و٧ فى تجارة السيارات والدراجات والمعادن . ويتراوح متوسط المبيعات السنوية فى تجارة البقالة والحلوى والصحف والتبغ مابين ١٠٠ و ٥٠٠ جنيه ، بينما فى تجارة الدراجات واللحوم والمطاعم يتراوح بين ٥٠٠ و ١٠٠٠ جنيــه ؛ فى حين أنه فى تجــارة الأقمشة والسيارات والفحم ومخـازن الأدوية يتراوح بـين ١٠٠٠ و ٥٠٠٠ جنيه .

١٠٨ – مجموع مبيعات متاجر التجزئة

وقد أشار (شيلدز) الى مجموع مبيعات متاجر التجزئة السنوية فقدرها بحوالى ٦٢ ½ مليون جنيه أى أن ما يخص الفرد من هذه المشتريات يبلغ ٢١ جنيه ، كما أنه أشار الى كمية المبيعات الكلية لكل متجر فى العام فقدرها بنحو ١٦٥٥ جنيه ، على أنها تبلغ فى متاجر مدينة دبلن بنحو ٣٦٤٧ جنيه ، وفى المدن التى يتراوح سكانها من ١٠٠٠٠ إلى ٢٠٠٠٠ نسمة تبلغ المبيعات فى المتوسط حوالى ٢٢٦٣ جنيه ، أما فى باقى أنحاء إيرلندا فتبلغ ١٠٩٢ جنيه .

وأكبر المبيعات السنوية كانت فى متاجر الفحم فقد بلغت ٤٦٤١ جنيه ، وفى متاجر المعادن ٣٦٦٦ جنيه ، والأقمشة ٣٣٤٦ جنيه ، وفى متاجر الورق والكتب والأدوات الكتابية ٣٢٢٧ جنيه .

١٠٩ – عدد المرات التى تدورها حركة البضاعة فى السنة

قد بين شيلدز أن حركة البضاعة فى متاجر دبلن تبلغ ٥ر٨ مرة ، ٦ر٤ مرة فى سوارستات وفى كورك ٧ر٤ مرة وتبلغ فى المدن التى يتراوح عدد سكانها بين ١٠٠٠٠ ، ٢٠٠٠٠ نسمة ٣ر٤ مرة فى العام .

١١٠ – وقد أشار شيلدز أيضا إلى النفقات فقدر ما يصيب الجنيه فى المتاجر المختلفة على النحو الآتى بيانه فى مدينة (سوارستات) Soarstat ١٠ بنس ٤ شلن فى البقالة – و٣ بنس و٣ شلن فى تجارة الأقمشة – و٤ بنس ١ شلن فى الفنادق والمطاعم والجزارة والسيارات والدراجات – و٩ بنسات فى تجارة الفحم والمواد الكيمائية – ٥ بنسات فى اللبن ومنتجات الألبان – و٣ بنسات فى الخبز والدقيق والسمك والدجاج والحبوب .

أما فى مدينة دبلن فكان نصيب الجنيه من النفقات ما يأتى :
فى تجارة الأقمشة ٣ بنسات ٤ شلن — وفى البقالة والمأكولات ٥ بنسات و٣ شلن — الفنادق والمطاعم والحلوى والدخان والصحف والسيارات والدراجات ١٠ بنسات — والفحم ٨ بنسات — واللبن ومنتجاته ٦ بنسات والمواد الكيماوية ٤ بنسات — السمك والدجاج ٤ بنسات .

المبحث التاسع

متاجر التجزئة الكبرى وأنواعها

تكلمنا فى الفصل السابق عن متاجر التجزئة الصغرى وموضوعنا هنا فى هذا الفصل الكلام على متاجر التجزئة الكبرى وأنواعها المختلفة

١١١ — النوع الأول : المتاجر ذات الأقسام : Department Store
يمكن تعريف المتجر ذو الأقسام كما ورد فى إحصاء التوزيع عن متاجر التجزئة فى الولايات المتحدة « أنه المتجر الذى يبيع مختلف السلع على السواء بحيث يكون مقسما الى عدة أقسام ويكون كل قسم منها مستقل عن الآخر . على أن أهم هذه الأقسام تكون فى الغالب مخصصة لبيع ملابس ولوازم السيدات وأثاث البيوت وتكون كل وحدة شبه مستقلة فى إدارتها ومشترياتها ومبيعاتها وضبط حساباتها » وتعتبر المتاجر ذات الأقسام ظاهرة حديثة فى تجارة التجزئة سبقها فى الظهور النوع المعروف فى العالم التجارى « بالمتاجر العديدة الموحدة » Chain Store والتى تديرها وتملكها هيئة واحدة . وعلى الرغم من أن المتاجر ذات الأقسام لا تقوم إلا بجزء يسير من تجارة التجزئة فى الولايات المتحدة كما هو الحال فى بعض الممالك الأخرى إلا أننا يجب ألا ننسى ما تقوم به من الدعاية

الواسعة النطاق لإغراء المشترين على اقتناء سلعها بتسهيل وسائل الحصول عليها فالبيع بالنسيئة وما إلى ذلك من الوسائل الفعالة التى تساعد على تصريف البضائع . ومن أبرز خصائص هذه المتاجر الأمور الآتية : ـ

الخاصية الأولى ـ أهم ما تمتاز به المتاجر ذات الأقسام المتعددة هى طبيعة المواد التى تبيعها Nature of the Goods وتنوع هذه السلع ليس له أهمية كبرى فى وصف المتجر بأنه ذو أقسام . فكثير من المتاجر تبيع مختلف السلع على السواء ولكن لا تكون لها هذه الصبغة إلا إذا كانت عروض هذه المتاجر من التى يصح أن يطلق الناس عليها « بالمواد الجافة » Dry goods أو كانت البضائع التى تبيعها من أزياء السيدات أو من أثاث البيوت .

الخاصية الثانية ـ يجب أن تكون « المتاجر ذات الأقسام » مقسمة الى أقسام بحيث يكون لكل قسم منها مكان معين داخل حدود المتجر ويختص ببيع سلعة معينة وتحت إدارة مستقلة .

الخاصية الثالثة لا يوصف المتجر بأنه ذو أقسام إلا إذا كانت معاملته واسعة النطاق بحيث يمكن تخصيص كل قسم بنوع معين من السلع .

١١٢ ـ المتاجر ذات الأقسام من حيث الملكية

لقد مرت المتاجر ذات الأقسام بأدوار عديدة من حيث إدارتها وملكيتها شأنها فى ذلك شأن باقى أنواع متاجر التجزئة الأخرى ، ولو أن الواقع يؤيد أن معظمها كان فى الأصل ملكية مستقلة ، فردية أو مشاركة أو شركة إلا أنها لم تسلم من ظاهرة الاتحاد مع متاجر أخرى من نوعها رغبة فى زيادة أرباحها أو الحصول على بعض مزايا الاندماج .

١١٣ ـ المتاجر ذات الأقسام من حيث الإدارة

تسير المتاجر ذات الأقسام فى إدارتها تبعاً لما يقتضيه مبدأ تقسيم العمل ، وعلى

هذا الأساس يعتبر أهم ما يميز هذا النوع جمع البضائع المتشابهة فى قسم خاص بها ، يدار باعتباره وحدة مستقلة ، يتحمل نصيبه فى المصروفات الاضافية كما أن عليه أن يبين مقدار الربح الذى ينجم له .

١١٤ — مظاهر نشاط المتاجر ذات الاقسام Activities

يتجلى نشاط هذه المتاجر فى الأمور الآتية .

(١) المتاجرة Merchandising وتشمل عمليات الشراء والبيع .

(٢) الإعلان Publicity عن البضاعة وتشمل جميع الوسائل الفعالة لانتشارها .

(٣) عمليات التخزين والإدارة .

(٤) المراقبة وتشمل الادارة المالية ومراجعة الحسابات .

١١٥ — النوع الثانى : المتاجر المرشدة الموحدة[1] Chain Stores

كان من آثار تطور تجارة التجزئة فى السنوات الأخيرة ظهور نظام فريد فى نوعه ، يقضى بتأسيس متاجر عديدة تكون ملكيتها وإدارتها مشتركة. وتنقسم هذه المتاجر إلى الأنواع الآتية : —

(١) من جهة نوع البضاعة Basis of Merchandise التى تبيعها ، فقد تبدو الى المبتكرين فكرة انشاء متاجر موحدة من نوع واحد مثلا متاجر البقالة ومخازن العقاقير الطبية والتبغ . كما هو الحال فى كثير من المدن الكبرى .

(٢) من جهة المكان قد تكون هذه المتاجر محلية Local أو اقليمية Regional أو أهلية National أو عالمية International

(٣) من جهة نوع الادارة Basis of Organisation يمكن التفريق بين نوعين شائعين فى تنظيم هذه المتاجر (١) قد يتبع فى إدارة هذه المتاجر النظام

المركزى البحت centralized type حيث تكون السياسة العامة وإدارة جميع المتاجر تشرف عليها هيئة واحدة ، على أن يشرف على الإدارة المحلية في كل متجر كبير للموظفين فيه (ب) أو قد تكون الادارة لامركزيه Decentralized type فيختار لكل متجر مدير مسئول له حرية أوسع فى إدارة شئونه تبعا لخبرته ومرانه ، ورغبة فى تشجيعه يعطى نسبة معينة من الأرباح الصافية والمشاهد فى هذا النوع من المتاجر أن القليل منها يوفق وتزدهر أعماله .

وفيما يلى بعض مزايا هذا النوع من المتاجر .

(ا)[1] تمتاز هذه المتاجر دون المتاجر المستقلة المنافسة لها ، أنه فى حالة البضائع التى لا تلقى رواجا فى أحد المتاجر العديدة الموحدة Chain store يمكن نقلها الى متجر آخر فى جهة أخرى حيث تجد سوقا رائجة . وهذا ميسور جدا لأن إدارتها واحدة وملكيتها مشتركة ، فى حين أن هذا النقل لا يتيسر فى حالة المتاجر المستقلة . وعلى هذا تكسد هذه المتاجر وتبور تجارتها إذا قدر أنها لم توفق فى تصريف بضائعها .

(ب) تستطيع إدارة «المتاجر العديدة الموحدة» أن تتبع سياسة تخفيض أثمان بعض المواد فى إحداها إذا خشيت المنافسة من جانب المتاجر الأخرى المستقلة من غير أن يؤثر هذا التخفيض على مستوى الأرباح فى باقى الوحدات .

(ج) تدل التجارب على أن مصروفات التشغيل فى أحد هذه المتاجر تكون أقل بكثير إذا قورنت بمثيلاتها فى أحد المتاجر المستقلة المنافسة لها ، ولو أن المشاهد أن الباعث الذاتى له أهميته فى تخفيض المصروفات إلى أدنى حد ممكن فى المتاجر المستقلة لزيادة معدل الأرباح ، ولكن هذا الباعث قد لا يكون ملحوظا فى بعض المتاجر الموحدة .

---

(١) كلارك Marketing ص ٢٥٤

(د) تستطيع ادارة المتاجر العديدة الموحدة . Chain Store تخزين كمية من البضائع تكفى لجميع الوحدات فى مخزن قريب منها بنفقات أقل مما لو حفظت هذه البضائع فى أحد هذه الوحدات وتوزعها عليها تبعا لحاجة كل منها .

(هـ) يمكن الاهتداء إلى طريقة نمطية تطبق على جميع الوحدات فيكون هناك مبدأ واحد يتبع فى تنظيم الادارة وتنسيق المتجر فى داخله وخارجه وفى طريقة تعيين الموظفين وتدريبهم وفى سياسة البيع . وقد يبدو لأول وهلة أن الادارة المنظمة المثلى تتطلب زيادة النفقات الأمر الذى يقلل من شأن هذه المزايا ، ولكن اذا كانت كمية المبيعات كبيرة فان نصيب الوحدة من هذه المصروفات يقل تبعا لزيادتها .

(و) أثمانها مغرية . وبيان ذلك Price appeal أنه يترتب على كثرة المبيعات فى المتاجر العديدة الموحدة أن نصيب الوحدة من النفقات ينقص تبعا لهذه الكثرة ، فينخفض الثمن إلى حد يغرى المشترين . وهذه الظاهرة مشاهدة فى متاجر العقاقير الطبية وفى متاجر البقالة . . .

١١٦ — العوامل التى تحدد اتساع حجم المتاجر العديدة الموحدة :

Factors limiting chain stores expansion

ازدهار حركة معاملات المتاجر العديدة الموحدة فى السنوات الأخيرة فاق كل تقدم ظهر فى ميدان التجارة . وعلى الرغم من اتساع معاملات هذه المتاجر فانه يوجد عائقان يمنعان اطراد تقدمهما فى المستقبل .

أولهما: يعوق تقدم هذه المتاجر عوامل متصلة بطبيعة نظامها وإدارتها ، وربما كان من أقوى العوامل البعيدة الأثر فى نجاح وحبوط المشروعات شخصية

الموظفين على اختلاف درجاتهم . فيجب أن يكون البائع نشطا حاضر البديهة فى كل لحظة ، كما أنه عليه أن يتبع أسهل الطرق لتأدية عمله فى أقصر وقت ممكن . وبغير ذلك يكون عمله غير مجد بالمرة ، والشاهد فى الحياة العملية أن غالبية هذه الطائفة تؤدى عملها آليا بدون تفكير خاليا من كل رغبة صادقة لمصلحة المحل ، لأن الموظف أجير وهذا الشعور كاف لأن يجعله لا يهتم بمصلحة المتجر الذى يعمل فيه ولا بمصلحة العميل . وهذه الحقيقة لم تغفلها إدارة هذه المتاجر فتشدد الرقابة على الموظفين . كذلك لاننسى أن هذا النوع من المتاجر رغبة فى تخفيض المصروفات تدفع أجورا ضئيلة لعمالها وبهذه الطريقة لاتحصل إلا على عمال من طراز قليل الكفاية ، واذا صح أنها حصلت على عمال أكفاء فى عملهم فسرعان ما ينصرفون إلى حيث يجدون أجورا تتناسب وكفايتهم أو يشتغلون بعمل لحسابهم الخاص .

١١٧ — *تحديد أنواع السلع فى المتاجر :*

يتوقف نجاح هذه المتاجر على عدد السلع التى تبيعها . لأنه كلما كان عدد المواد قليلا كان أفيد لأن التخصص له مزايا لا يستهان بها .

ثانيهما : يقف فى سبيل تقدم هذه المتاجر واتساع معاملاتها منافسة المتاجر المستقلة وجهودها المتواصلة للتغلب عليها ، كذلك لاننسى منافسة المخازن التعاونية التى سنتكلم عليها فيما بعد .

النوع الثالث — فروع المتجر ذو الأقسام Depertment Store Branches[1]

قد تقضى زيادة معاملات المتجر ذو الأقسام الى انشاء فروع له فى جهات مختلفة فى المدينة الواحدة أو فى ضواحيها . وأحيانا فى مدينة أخرى لبيع

---

(١) انظر كلارك ص ٢٤٣ Principles of marketing .

بعض السلع التى يتجر فيها (المحل الرئيسى) رغبة فى زيادة المبيعات أو تسهيلا لعملائها، حيث يجدون حاجاتهم فى إحدى الفروع القريبة منهم بدون عناء كبير . وتزود هذه الفروع بالبضائع من لدن المتجر الرئيسى الذى يغذيها بها عند الحاجة . والواقع أن تأسيس «فروع المتاجر الكبرى ذات الأقسام» يتمشى فى الغالب مع زيادة سكان المدن وامتداد العمران خارجها الى الضواحى فيصبح المحل الرئيسى بعيدا عن سكان الجهات النائية .

المبحث العاشر

١١٨ — مزايا متاجر التجزئة الكبرى :

تكلمنا عن متاجر التجزئة الكبرى وأشرنا الى خصائص ومزايا وعيوب كل منها على حدة . وغرضنا هنا بيان المزايا والعيوب المشتركة بين هذه الأنواع . وتتخلص هذه المزايا فى الأمور الآتية :

(١) تخصص العمال والأقسام Specilisation of men and depatment

(٢) اقتصاد فى المصروفات الأضافية Economy in overhead expenses

(٣) سرعة دوران عروض المتجر Ropid turnover

(٤) خدمة العملاء Service to Customers

(٥) اتقان فن الشراء Buying power

١١٩ - ظاهرة التخصص :

تشترك متاجر التجزئة الكبرى فى ظاهرة التخصص الملازمة لجميع المشروعات الكبرى ، حيث تقضى طبيعة تنوع أعمال الأدارة فى المتاجر الكبرى وكثرة العمال فيها ، تقسيم العمل إلى إدارات مختلفة، وكل إدارة

تختص بعمل معين . والادارات الغالب وجودها فى هذه المتاجر (ا) إدارة الحسابات (ب) إدارة التوزيع (ح) إدارة المشتريات (ى) الأدارة المالية وأعمال البنوك (ه) إدارة المراقبة .

ويوزع العمل داخل كل إدارة على عمالها تبعا لكفاياتهم ، وبهذه الطريقة يمكن الاستفادة من وقت كل موظف حسب ذكائه ومقدرته الانتاجية . وإذا ما نهجت هذه المتاجر على هذا النهج تفرغت الأدارة العامة الى ما هو أهم وأعظم لرسم الخطط وتنفيذها لازدهار أعمال المؤسسة .

١١٩ – الاقتصاد فى المصروفات الاضافية

فضلا عن الاقتصاد الذى يحدث من تخصص العمال والموظفين ، والنشاط الذى يبدو على هؤلاء فى أعمالهم ، فان هناك وفرا لا بأس به فى المصروفات الأضافية التى تصرف على المؤسسة ، مثل نفقات صيانة المبانى ومصروفات توزيع البضائع الى المشترين وايجار المتجر ، والنور والمياه والعوائد الخ . لأن عناصر المصروفات المذكورة ستوزع على عدد الوحدات المبيعة . وكلما كان عدد الوحدات كبيرا كان نصيب الوحدة من هذه المصروفات قليل ، وفضلا عن ذلك تستطيع متاجر التجزئة الكبرى بسبب مقدرتها المالية أن تقوم بعمل الدعاية لنشر بضائعها ، ولكثرة المبيعات تقل نفقة الاعلان بالنسبة لكل وحدة تبعا لزيادة حركة المبيعات . وبذلك تستطيع أن تبيع بنفقة أقل مما لو كان المتجر صغيرا . وفوق ما تقدم يستطيع المتجر الكبير الشراء بثمن أقل من المتجر الصغير .

١٢٠ – سرعة دوران عروض المتجر : Rapid Turnover

يجب أن تكون كثرة المبيعات أهم ما تصبو اليه إدارة المتاجر ، فهى المقياس الصحيح الذى يعطى صورة حقيقية لدرجة معاملاتها . وفيها الدليل

الكافى الذى يبرهن على كفاية أو عدم كفاية المدير فى أمور الشراء والبيع، وفى تحديد الثمن الذى يبيع به . وهى وسيلة ناجعة للاسترشاد بها عند الموازنة بين حالة الأقسام المختلفة فى المتجر الواحد ، أو بين فروع الأعمال عامة . والتاجر الرصين هو الذى ينظم مبيعاته ويعمل جهده لكى ينتج له أقصى ربح ممكن . وقد يحدث ذلك أما عن طريق كثرة عدد المرات التى تدورها حركة بضاعته مع ربح طفيف فى المرة الواحدة ، أو عن قلة عددها مع ربح كبير فى المرة ، أو عن طريق كثرة عدد المرات مصحوبة بربح صافى كبير .

١٢١ — الأثمان وعلاقتها بعدد المرات التى تدورها حركة البضاعة :

التاجر مدفوعا بعامل المصلحة الذاتية يسعى للحصول على أقصى ربح ممكن . ويتوقف ربحه على الثمن الذى يبيع به . فاذا كان مستوى الأثمان منخفضا يزيد عدد المرات التى تدورها حركة البضاعة مع ربح طفيف فى المرة ، ولكن أرباحه الكلية تزيد بزيادة عدد المرات بنسبة أكبر مما لو كان مستوى الأثمان مرتفعا مع ربح كبير فى المرة مصحوبا بنقص عدد المرات التى تدورها حركة البضاعة . وعندئذ يقرر لنفسه أحسن نسبة بين ربحه الصافى بالنسبة لسلع معينة بأثمان معينة ، وبين عدد المرات التى تدورها حركة البضاعة بهذه الأثمان . والمشاهد أنه فى حالة المواد الضرورية خير للتاجر أن تزيد مبيعاته ويحصل على ربح طفيف فى المرة بدلا من ربح كبير فى المرة مع نقص عدد المبيعات . ولهذا السبب يتبع التجار سياسة تخفيض الأثمان لزيادة عدد مبيعاتهم . أما فى حالة السلع الترفية ، فان بطء حركة دورانها لا يشجع التاجر على تخفيض أثمانها . ولذا كان من مصلحة التاجر أن يرفع أثمان هذه المواد لكى يحصل على ربح معقول . وللاستفادة من سرعة دوران عروض المتجر يجب على التاجر أن يضع نصب عينيه الأمور الآتية ،

(ا) يتخير شراء البضاعة المرغوب فيها من جانب المشتريين

(ب) يكون تحديد أثمان هذه السلع فى متناول المشترين .

(ج) لا يطلب رسالة جديدة من سلعة موجودة لديه .

١٢٢ — خدمات العملاء Sevrices to Costumers

الخدمة الطيبة وما بها من معاون منطوية تدعو الانسان الى السرور والارتياح عند سماعها فتجذبه الى حيث تكون ، وسرعان مايعرف مكانها فتهرع اليه الناس جماعات . وهى ليست من خصائص المتاجر الكبرى فحسب ، وأنما قد تكون ظروفها الخاصة وحركة العمل فيها مساعدة على الابتكار والقيام بخدمات جليلة للعملاء بقصد ترغيبهم وتوفيرا لوقتهم .

ولولا قيام بعض هذه المتاجر بشتى الخدمات لما تيسر لها أن تقاوم تيار المنافسة الحادة من جانب المتاجر الصغرى . وعلى سبيل التمثيل نذكر بعضا من هذه الخدمات التى يعزى اليها اطراد نجاح بعض متاجر التجزئة الكبرى . فاحيانا يلحق بها مكاتب لبيع تذاكر دور السينما والتمثيل ومكاتب للبريد والبرق، ومحلات للشاى، وبها حجر للمطالعة والكتابة والراحه، حجر للاسعافات الطبية ، معارض للأزياء ، وحجر تمرح فيها الأطفال وبالاختصار تعمل إدارة هذه المتاجر على القيام بما يدخل السرور على العملاء هذا فضلا على ماتقدمه لهم من مختلف السلع وأحدثها فى الوقت المناسب . ولاريب أن غالبية المتاجر الصغرى ليس فى مقدورها إمداد عملائها بشىء من هذه الخدمات .

١٢٣ — اقتدار فى الشراء Buying Power

عملية الشراء لها أهميتها وخطورتها ولهذا يجب أن يتولى ادارة المشتريات

مدير قدير يعرف النوع الذى يطلبه المستهلكون ويحتاجون اليه حتى يضمن لسلعها الرواج ، لأن الشراء غير الموفق يثير مشاكل للتاجر لانهاية لها ولا حاجة بنا الى القول بأن تفوق المتاجر الكبرى فى هذه الناحية يرجع فى الغالب الى أنها تقوم بجميع العمليات المتعاقبة المتصلة بعملها فتستفيد من مزايا التكامل Integration وبذلك تحصل على الأرباح التى كانت تعود على المنتجين والتجار والسماسرة وأمناء النقل . وهنا نستطيع أن نسرد بعضا من هذه المزايا المترتبة على ظاهرة التكامل . فالمتاجر الكبرى تشترى حاجاتها بنفسها من المنتجين مباشرة بواسطة اخصائيين Specialist buyers من عمالها يعرفون أهواء وميول المشترين وحالة السوق . أما المتاجر الصغرى فلا يتيسر لها استخدام الموظفين الأكفاء . كذلك تستطيع المتاجر الكبرى أن تشترى البضاعة بثمن أرخص مما تشترى به المتاجر الصغرى . ويرجع ذلك الى قدرة المشترى بالجملة على الشراء ووجود عدة بائعين راغبين فى البيع اليه مما يترتب عليه اشتداد المنافسة . كذلك يترتب على اتمام الصفقات الكبيرة اقتصاد ، لأن الصفقة الكبيرة لا تحتاج الى عمل أكثر مما تحتاج اليه الصفقة الصغيرة ، ولهذا السبب يبيع السماسرة وتجار الجملة بثمن أقل الى من يشترى كميات كبيرة ، كما أن نفقة الأعلان تقل بالنسبة لكل وحدة تبعا لزيادة المبيعات .

الفصل السادس

تصريف الحاصلات تعاونيا(١)

المبحث الأول

أهمية البيع التعاونى

١٢٤ — البيع التعاونى هو الغاية التى ينشدها التعاونيون من تضامنهم ، فكما أن جمعيات التوريد التعاونى الغرض منها شراء حاجيات الأعضاء مثل البذور والسماد والعلف والعدد والآلات الزراعية بثمن رخيص ، كذلك جمعيات البيع التعاونى غايتها تصريف الحاصلات تصريفا مربحا لاغبن فيه على الزارع حتى ينال الربح الذى كان يستأثر به الوسطاء . وهذا النوع قليل النجاح لما يصادفه من صعوبات كثيرة أهمها ما يأتى : —

---

(١) المراجع

Clark , Principles of marketing

Hibbard , B . H . , a gricultural cooperation .

Macklin , T . Cooperation applied to marketing

Powell , G . H . , Cooperation in agriculture .

Cance , A . C . , Farmers Cooperation Exchange .

Coulter , J . L , Cooperation among Farmers .

Fay , C . R . Cooperation , home and abroad .

Agricultural cooperation and Rural credit in Europe .

١٢٥ – الصعوبات التي تصادف البيع التعاوني :

(١) يجب أن تكون الأصناف التي يقدمها الأعضاء من نوع جيد ومن درجة واحدة حتى تذاع شهرتها في الأسواق وتلقى رواجا .

(٢) يتوقف نجاح الجمعية على كثرة الأعضاء حتى تسيطر على السوق وأن يمدها الأعضاء باستمرار بحاصلاتهم حتى تضمن لها سوقا رائجة .

(٣) يجب أن يكون لدى الجمعية رأس مال كاف تمد به الأعضاء عند الحاجة إذا لم يتيسر لها بيع حاصلاتهم بأثمان مرتفعة ، وكذلك لتشييد المخازن لحاصلات أعضائها .

(٤) يتوقف اطراد نجاح أعمال الجمعية على إخلاص الأعضاء وغيرتهم على مصلحتها وتعضيدهم لها . على أن إخلاص الأعضاء متوقف على درجة تشبعهم بالمبدأ التعاوني . وتشجيعا للأعضاء على توحيد جهودهم ونبذ الأنانية والعمل لصالح الجماعة ، يسوى النظام التعاوني بين الأعضاء في حق التصويت مهما كان عدد الأسهم التي يملكها العضو كما أن توزيع الأرباح يكون بنسبة معاملات الأعضاء مع جمعيتهم . ولضمان الحصول على حاصلات الأعضاء باستمرار تتعاقد الجمعية معهم على توريد جميع حاصلاتهم اليها وتفرض شرطا جزائيا على الذين لا يوفون بتعهداتهم .

(٥) يجب أن يتولى ادارة الجمعية مدير واسع الخبرة في أمور البيع .

ولا سبيل للنجاة من هذه الصعوبات إلا اذا كانت الجمعية قد مارست هذه الأعمال مدة طويلة ، ويكون أعضاؤها متشبعون بالمبادىء التعاونية لتأمن العاقبة ، كما حدث في إيرلندا من فشل بعض جمعيات التعاون في بيع الشعير والمواشي .

المبحث الثانى

خصائص النظام التعاونى[1]

١٢٦ — خصائص النظام التعاونى التى تميزه عن النظم الاقتصادية الأخرى .

١ — يكون لكل عضو صوت واحد فى الأدارة مهما كان عدد الأسهم التى يملكها — مادة ٧٢ من قانون التعاون المصرى رقم ٢٣ سنة ١٩٢٧ .

٢ — لايجوز للعضو أن يملك أكثر من عدد معين من الحصص وتقدر بخمس مجموع أسهم الجمعية فى قانون التعاون المصرى رقم ٢٣ سنة ١٩٢٧ .

٣ — توزع الأرباح والنفقات على الأعضاء بنسبة المعاملات التى أبرمها كل منهم مع الجمعية ويطلق عليه فى النظام التعاونى العائد — مادة ٧٧ من قانون التعاون المصرى رقم ٢٣ سنة ١٩٢٧ .

٤ — إن أسمى مايصبو اليه التعاون هو ترقية حال الأعضاء ماديا وأدبيا واجتماعيا بما يغرسه فى نفوس الأعضاء من فضيلة التعاون ومد يد المساعدة وبذل النفس اذا انتابت المجموع نائبة . شعاره الفرد للمجموع والمجموع للفرد .

المبحث الثالث

أنواع جمعيات التعاون فى البيع

١٢٧ — أهم أنواع الجمعيات التعاونية للبيع ما يأتى :

الأول — الجمعيات المحلية : Local societies تتكون هذه الجمعيات من المنتجين القاطنين فى قرية واحدة أو بضعة قرى متجاورة . وتقوم الجمعية بجميع الأعمال المتعاقبة اللازمة لتصريف الحاصلات كجمع المنتجات من أماكن الانتاج وفرزها

(١) أنظر كلارك Priniciples of marketing ومجلة التعاون عدد نوفمبر سنة ١٩٢٠ .

وتنسيقها، وابرام العقود بين الأعضاء والنقل الى الأسواق المحلية . وفى الغالب يتعذر على هذه الجمعيات الاتصال بأسواق الجملة أو الحصول على معلومات وافية بحالة السوق، أو انشاء المخازن المستوفاة الشروط لتخزين حاصلات الأعضاء، أو تمويلهم بالمال عند الحاجة . كما أنه يصعب عليها المحافظة على رتب جيدة لحاصلات الأعضاء، لأن هذا يتطلب توحيد البذور والتقاوى واجادة الزراعة ومباشرتها .

الثانى ـ الجمعيات الاتحادية : تتكون من انضمام الجمعيات المحلية بعضها إلى بعض واختصاصها محدود برغبات الجمعيات المحلية وابرام العقود يكون على وجه التعاقب بين المنتجين المحليين والجمعية المحلية وبين الجمعية المحلية والجمعية الاتحادية . وتباشر الجمعيات المحلية جميع الأعمال التمهيدية من جمع منتجات الأعضاء وفرزها وتنسيقها تبعاً للرتبة ثم تعبئتها وقد اشتهرت الجمعيات الاتحادية Federated societies فى صناعة الألبان ومنتجاتها وفى تصريف الفاكهة مثل الجمعية التعاونية لمنتجى الفاكهة بكاليفورنيا [1] تكونت هذه الجمعية من ٢٠٠ جمعية محلية وتتراوح العضوية فى كل جمعية بين ٤٠ و ٢٠٠ عضو من منتجى الفاكهة . ويبلغ عدد أعضاء الجمعيات المنضمة نحو ١٠ز٥٠٠ عضو .

وتقوم الجمعيات المحلية بجنى ثمار أعضائها وجمعها ونقلها الى دور التعبئة وتحديد مرتبتها، ثم تعبئتها ثانيا ونقلها الى محال بيعها . وتستلم أثمان البيع من الجمعيات الاتحادية وتدفعها لأعضائها .

وهذه الجمعيات مندمجة فى ٢٢ جمعية اتحادية ويتألف مجلس ادارتها من ممثلى الجمعيات المحلية . وتتعاقد الجمعيات المحلية مع الجمعيات الاتحادية على بيع حاصلات أعضائها . وقد أسست جمعية منتجى الفاكهة أجل الخدمات للمنتجين ،

---

(١) انظر كلارك Clark. pnivcipeles of marketing 302-303
ومجلة التعاون عدد نوفمبر سنة ١٩٣٧

فقد ترتب على ذلك نقص نفقات التعبئة والتصريف . كما أنها اخترعت لمنتجاتها ماركة تعرف بها تميزها عن غيرها Sun-Kist [1] .

الجمعيات المركزة — تتكون أعضاء هذه الجمعيات من منتجى أقليم واحد ويتعاملون مع الجمعية مباشرة . وهى بدورها تقوم بعمليات تصريف حاصلات الأعضاء . ويوجد من هذا النوع فى مصر جمعيتا بنها والفيوم [2] وفى الغالب لا توجد جمعيات محلية ، وعلى فرض وجودها فالتعامل يكون مباشرة بين الأعضاء والجمعية . وإبرام العقود بين الأعضاء والجمعية يكون فى الغالب لمدة تتراوح بين ثلاث سنوات وخمس سنوات . وتنفيذ هذه العقود بدقة هو الوسيلة الكفيلة لتمويل الجمعيات وتقدمها. وأهم الأغراض التى ترجى من هذا النظام هو أن الجمعية تهيمن على العرض ، وبذلك تستطيع تحديد الأثمان تبعا لحالة السوق ومصلحة أعضائها . ومن هذا النوع جمعيات كثيرة تقوم ببيع حاصلات أعضائها ، وخصوصا جمعيات بيع الحبوب والقطن والدخان . انما أكبر وأقوى جمعيات هذا النوع هى التى تباشر بيع الفاكهة والخضر ومنتجات الألبان والطيور والصوف والأرز [3] .

الثالث الجمعيات العامة . Super Federations أو الوطنية Nationmal يتكون من انضمام الجمعيات الأقليمية بعضها الى بعض هيئة عامة تكون بمثابة مركز لتصريف حاصلات أعضائها مثل Natinal Livestock Marketineg Associations ,

١٢٨ — جمعيات البيع التعاونى من أى نوع من الانواع السابقة الذكر

---

(١) انظر كلارك principles of Marketiug صفحة ٣٠٢

(٢) مجلة التعاون عدد نوفمبر سنة ١٩٣٧ .

(٣) أنظر كلارك Principles of Markeling صفحة ٣٠٦ .

لا يمكنها النهوض بوظيفتها على أتم وجه إلا اذا تغلبت على ما يصادفها من عقبات . وتاريخ الحركة التعاونية فى هذه الناحية فى الخمسين سنة الماضية يدل على درجة انتشار جمعيات البيع التعاونى ، وتقوم هذه الجمعيات فى الغالب ببيع نوع واحد من الحاصلات أو بأنواع متقاربة مثل الحبوب والقطن والخضروات والفاكهة والألبان والبيض .

المبحث الرابع

كيفية الحصول على الحاصلات

١٢٩ — تتبع الجمعيات التعاونية للبيع عدة طرق للحصول على حاصلات الأعضاء ومن هذه الطرق : —

(١) قد تشترى الجمعية حاصلات أعضائها وتبيعها لحسابها ، ولكن اتباع هذه الطريقة يجعل الجمعية عرضة لخسائر جسيمة .

(٢) قد تقوم الجمعية بوظيفة الوسيط لبيع حاصلات أعضائها فى نظير عمولة تتقاضاها منهم . وفى هذه الحالة لا تتحمل مسئولية .

(٣) قد يورد الأعضاء حاصلاتهم الى الجمعية وهى بدورها تتولى بيعها بأسمها باعتبارها وكيلة عن أعضائها .

المبحث الخامس

طرق تصريف الحاصلات تعاونيا

وقد قامت بعض جمعيات التعاون فى بعض البلاد ببيع نوع واحد من الحاصلات ، فاشتهرت الولايات المتحدة بجمعيات بيع الفاكهة والحبوب

والقطن . والمانيا وفرنسا والنمسا بجمعيات بيع الحبوب . والدانمارك ببيع البيض والزبد . وإيطاليا ببيع الأرانب وعسل النحل .

١٣٠ - طرق البيع التعاونى

تتبع معظم الجمعيات فى بيع حاصلات أعضائها طريقتين :-

الأولى — قد تبيع الجمعية محصول كل عضو على انفراد وهذه الطريقة قليلة الانتشار.

الثانية - قد تبيع الجمعية حاصلات الأعضاء جملة واحدة ، وهذه الطريقة هى الشائعة . انما يتطلب اتباع هذه الطريقة خلط محصولات الأعضاء التى من نوع واحد ومن رتبة واحدة بعضها ببعض ، وبذلك يسهل عليها بيع المحصولات التى لديها جملة حسب صنفها ورتبتها بصرف النظر عن أصحابها ، وذلك بعد وزن محصول كل عضو على حدته وتحديد رتبته . وبهذه الكيفية يستفيد العضو الذى يعتنى بانتقاء البذور ونظافة المحصول ربحا يتناسب وعنايته .

المبحث السادس

التعاون فى بيع القطن

١٣١ — التعاون فى بيع القطن حديث العهد . وقد اختصت به الولايات المتحدة دون غيرها من البلاد التى تزرعه ، ويرجع السبب فى ظهوره فيها الى ما حل بزراعها من الضيق فى سنة ١٩١٩ بسبب هبوط أسعار القطن بعد الهدنة . فتألفت فى سنة ١٩١٩ جمعيات تعاونية من زراع القطن فى كل من الثلاث عشرة ولاية التى تزرع القطن فى الولايات المتحدة . وقد تأسست أول جمعية كبرى لبيع القطن تعاونيا فى ولاية « أوكلاهاما » فى ٢٦ ابريل

سنة ١٩٢١ . وقد حذت باقى الولايات حذوها وأسست كل منها جمعية تعاونية لهذا الغرض .

والطريقة المتبعة فى الجمعيات التعاونية لبيع القطان أن الجمعية تتعاقد مع أعضائها على توريد الأقطان التى لديهم لبيعها بواسطتها وينص العقد على الشروط الآتية : -

(١) لا تزيد مدة العقد على ٥ سنوات .

(٢) لا يجوز فسخ العقد قبل انتهاء المدة المنصوص عنها .

(٣) يدفع العضو المخالف غرامة قدرها ١٠ سنت عن كل قنطار لا يسلمه للجمعية

(٤) يقبل العضو السعر الذى توفق الجمعية الى البيع به .

وقد تعدل الشرط الخاص بانسحاب العضو من الجمعية فى ١٩٢٥ وأصبح يجوز للعضو الانسحاب من الجمعية بانذار يرسله قبل الخميس الثانى من شهر مايو من كل سنة ، كما أن الغرامة المفروضة على العضو نقصت إلى ٥ سنت وتركت للعضو اختيار الطريقة التى يباع بها قطنه ، بعد أن كانت تخلط الأقطان التى من نوع واحد ورتبة واحدة وبيعها جملة . والطريقة المتبعة فى محاسبة الأعضاء أن العضو يأخذ ٦٠ ٪ من ثمن قطنه وقت التسليم . وحيث أن أموال الجمعية لا تكفى حاجة الأعضاء ، فالجمعية تقترض الأموال اللازمة لها بضمان إيصالات التوريد التى تقبلها البنوك (١) .

---

(١) مجلة التعاون عدد نوفمبر سنة ١٩٣٧ والتعاون للاستاذ لاشين .

المبحث السابع

التعاون فى بيع الحبوب

١٣٢ — تأسست جمعيات لبيع الحبوب فى البلدان التى تقدمت فيها الحركة التعاونية رغبة فى حماية المنتجين من تلاعب التجار والوسطاء بالاسعار . فبينما نرى البيع التعاونى فى أمريكا ذات المساحات الواسعة والملكيات الكبرى الغرض منه تصريف الانتاج فى الأسواق الخارجية ، نرى فى أوربا ذات المساحات المحدودة والملكيات الصغرى تزرع من الحبوب مالا يكفى للاستهلاك المحلى .

وقد شعرت الولايات المتحدة بضرورة إنشاء مخازن عامة لايداع الحبوب فيها وتنظيفها فيها قبل تصريفها فى الأسواق الخارجية . وأول مخزن أسس كان فى سنة ١٨٤٢ بمدينة «بافالو» Baffalo ، ثم عم انتشارها فى المدن الأخرى. وكان يقوم بانشاء هذه المخازن الشركات ، ثم ظهرت بعدئذ المخازن التعاونية والمخازن الخصوصية . وتنشأ هذه المخازن على سواحل الأنهر والترع أو بالقرب من محطات السكك الحديدية . وتنقسم هذه المخازن الى نوعين قروية ومركزية . وقد كانت شركات الايداع تتلاعب بأسعار الحبوب المودعة لديها ، وذلك بأن تعرض للبيع كميات كبيرة أكثر من الطلب فتهبط الأسعار . فلم يجد المزارعون سبيلا يخلصهم من تلاعب الشركات إلا تأليف جمعيات تعاونية لبيع الحبوب وتأسيس المخازن التعاونية . ولما كثر عدد هذه الجمعيات ألفت لها اتحاداً عاماً بمدينة «كانزاس» Kansss .

أما فى أوربا فكانت الحكومات تقوم بالمساعدات المالية فى صور مختلفة . وقد اتبعت ألمانيا طريقتين فى إنشاء المخازن التعاونية فحكومة بروسيا

قامت بانشاء المخازن فى القرى والمدن وأجرتها للجمعيات التعاونية .

أما بافاريا فكانت تعطى كل جمعية تعاونية ١٠ ٪ من نفقات تأسيس المخازن وتقرضها ٥٠ ٪ من النفقات بفائدة ½ ٪ والجمعية تقوم بسداد باقى النفقات .

وكانت حكومة النمسا تعطى الجمعيات اعانات بواسطة لجنة من قبل الحكومة والجمعيات التعاونية . وقد رصدت لهذا الغرض مبلغ ٢٠٠ ألف كورون سنويا وتعطى هذه اللجنة الجمعيات ٢٠ ٪ من النفقات اللازمة وتقرضها باقى النفقات بدون فائدة .

وتشجيعاً للجمعيات التعاونية قررت حكومات ألمانيا والنمسا وفرنسا أن تقوم وزارات الحربية والبحرية والمصالح الأخرى شراء الحبوب اللازمة لها من الجمعيات التعاونية ، كذلك حذت ايطاليا واليابان حذو الدول السابقة .

١٣٣ — توريد الحبوب

تسير الجمعيات التعاونية فى أمريكا وبعض الجمعيات التعاونية فى ألمانيا والنمسا ، على مبدأ ترك الأعضاء أحراراً فى اختيار طريقة بيع محاصيلهم ، ولكن بعض الجمعيات فى ألمانيا والنمسا تشترط على الأعضاء أن يوردوا الى الجمعية محاصيلهم وبيعها بواسطتها وكذلك تفرض بعض الجمعيات الأمريكية والكندية شرطا جزائيا على الأعضاء الذين يخلون بتعهدهم .

المبحث الثامن

طرق بيع الحبوب تعاونيا

١٣٤ – تتبع جمعيات التعاون فى بيع حبوبها احدى الطرق الآتية :

(١) قد تشترى الجمعية حبوب الأعضاء لحسابها بسعر السوق وهى بدورها تقوم ببيعه . غير أن اتباع هذه الطريقة يعرض الجمعية لخسائر عظيمة، لأنه يتحتم على الجمعية ألا تبيع الحبوب إلا إذا ارتفع السعر . ويسير على هذه الطريقة جمعيات التعاون فى الولايات المتحدة وبعض الجمعيات فى فرنسا وألمانيا .

(٢) قد تقوم الجمعية بصفة وسيط لبيع حبوب الأعضاء لحسابهم نظير عمولة تأخذها . واتباع هذه الطريقة لا يعرض الجمعية لخطر مطلقا ، إلا أنها تحرم الزارع من الاقتراض على المحصول فيسارع الى بيعه بمجرد نضجه ، وفى الغالب يكون السعر منخفضا لكثرة المعروض منه .

(٣) تتسلم الجمعية حبوب الأعضاء بعد وزنها وتحديد درجتها ، وتدفع لهم حوالى ٧٠٪ أو ٨٠٪ من قيمتها ، ثم تقوم ببيع مالديها على دفعات طول السنة وبهذه الطريقة تحصل على متوسط السعر . وفى نهاية السنة تدفع لهم باقى الثمن .

المبحث التاسع

البيع التعاونى للقمح فى كندا [1]

١٣٥ — اشتهرت كندا بزراعة القمح وتعتبر من أولى البلاد التى تصدره إلى أوربا . وقد انتهز تجار القمح فى كندا ضعف الزراع وجهلهم ، فأسسوا المخازن فى القرى لتخزين القمح وتصريفه فى الوقت المناسب ، وربحوا من وراء هذه الطريقة أرباحا طائلة على حساب الزراع ، فلم يجد الزراع وسيلة تخلصهم من هذه الحالة السيئة إلا تأسيس مخازن لتخزين القمح أسوة بما فعله التجار . وقد توجت حركتهم بتأسيس « شركة منتجى القمح » لتقوم بتصريف القمح فى مقابل عمولة تتقاضاها .

وقد قامت حكومة مانيتوبا بتأسيس المخازن فى القرى وبعدئذ اشترت الشركة معظم هذه المخازن وتابعت شراء غيرها كلما وجدت سبيلا . وبعد مدة تأسست شركتان إحداهما فى ولاية البرتا وثانيتهما فى ولاية ساسكتشوان . ولكن الشركات لم تعمل لصالح المنتجين كما كان منتظرا . فعمدوا إلى تأسيس ثلاث جمعيات تعاونية لمنتجى القمح فى ولاية مانيتوبا وساسكتشوان والبرتا وكانت تعرف هذه الجمعيات « Wheat Pools » وقد توحدت إدارة هذه الجمعيات فى إدارة واحدة تتولى تصريف القمح .

---

[1] أنظر Hibbard , B , H , Marketibg of agrcultural Products ومجلة التعاون عدد نوفبر سنة ١٩٣٧ .

المبحث العاشر

بيع الفاكهة تعاونيا فى مصر

١٣٦ — زادت مساحة الأراضى المزروعة بساتين للفاكهة فى السنوات الأخيرة زيادة مطردة أفضت إلى كثرة الانتاج وهبوط أثمان الثمار هبوطا أضر بالمنتجين ضررا بليغا . فلم يجدوا طريقا يخلصهم من هذه الحالة السيئة ويساعدهم على تخفيض نفقات الانتاج وتصريف الثمار بما يتفق وصالح الزراع إلا تأسيس الجمعيات التعاونية . وأولى الجمعيات فى هذا الميدان جمعية الفيوم التعاونية التى أسست فى عام ١٩٣٢ وقامت بتصريف ثمار أعضائها فى الأسواق المحلية بأثمان مربحة مما شجعها على تصدير الثمار خارج القطر ، فوجدت سوقا رائجة وبأثمان مرتفعة . فكان هذا العمل مشجعا لأهل مديرية القليوبية ، فأسسوا جمعية على نمط جمعية الفيوم فى سنة ١٩٣٤ . ولما رأى منتجو الفاكهة فى مديرية المنوفية نجاح الجمعيتين السابقتين ، اتفقوا على تأسيس جمعية لهذا الغرض نفسه . وتتبع هذه الجمعيات فى محاسبة أعضائها بنسبة عدد ما صدر من الصناديق لكل عضو . (١)

المبحث الحادى عشر

تجارة الخضر والفاكهة فى مصر

١٣٧ — تعتبر الزراعة فى مصر أهم وجوه المعاش وتدور حولها الحياة الاقتصادية وتعتمد الثروة الأهلية على محصول واحد هو القطن . وقد أظهرت الأزمة العالمية فساد هذا النظام وما ينطوى عليه نظام التخصص من مثالب

---

(١) مجلة التعاون عدد نوفمبر سنة ١٩٣٧ .

ومايجره عليها من أزمات متوالية ، فقد هبطت أسعار القطن إلى حد أصبح لزاما إتباع سياسة ترمى إلى تنويع الحاصلات ، لأن البقاء على محصول واحد فيه ضياع للثروة الأهلية ، ومن ثم أقبل الكثيرون فى السنوات الأخيرة على التوسع فى انتاج المحاصيل الأخرى كالفاكهة والحبوب والخضر كما وجهوا شيئا من عنايتهم إلى الألبان فترتب على ذلك أن زادت هذه الموارد عن حاجة الاستهلاك المحلى مما أدى إلى هبوط أسعارها .

والطريقة المثلى للاستفادة من هذه الموارد بقدر ماتسمح به الظروف هو تحويلها إلى منتجات صناعية عن طريق ادخال الصناعات الزراعية وتوسيع نطاقها [1] مع العلم بأنه ميسور قيام هذه الصناعات حيث تتوفر شروط نجاحها فى مصر لوجود اليد العاملة بأجور زهيدة ورؤوس الأموال . والآن وقد تحقق بعض ما كنا نبغيه من تنويع الحاصلات الى حد كبير ، فقد أصبح لزاما البحث عن وسائل تصريف الفائض بعد حاجة الاستهلاك المحلى وفتح أسواق جديدة لها حتى لا يضار المنتجون من كثرة تكدس تلك المحاصيل فى الأسواق المحلية وهبوط أسعارها مما يؤدى إلى إعادة تضييق تلك المساحات مرة أخرى . ولقد كانت حالة أسواق الفاكهة والخضر مبعثرة فى انحاء القاهرة التى تعتبر أهم مراكز لاستهلاك هذه المحاصيل ، وكان لكل نوع سوق خاصة به . فلم تر الحكومة وسيلة لاصلاح هذه الحالة إلا عن طريقين إحداهما التصريف المحلى وذلك لا يتيسر إلا بانشاء سوق مركزى لجميع أنواع الخضر والفاكهة فى القاهرة يكون فى مركز متوسط وقد صدر فى نوفمبر سنة ١٩٣١ مرسوم بقانون رقم ١١٥ سنة ١٩٣١ بشأن تنظيم تجارة الجملة للخضر والفاكهة بمدينة القاهرة . وصدر قرار وزارى رقم ٩٦ سنة ١٩٣١ بتعين مكان للتعامل بالجملة فى الخضر والفاكهة بمدينة القاهرة . وخصص له السوق الواقعة بحى المدبولى

---

(١) مذكرة ادارة الصناعات الزراعية بوزارة التجارة

بالقاهرة . ثم صدر قرار وزارى رقم ٩٧ لسنة ١٩٣١ خاص بالادارة ونظام العمل فيه .

١٣٨ — ولقد ترتب على وجود هذا السوق تنظيم تجارة الخضر والفاكهة بعد إن كانت فوضى لاضابط لها . فنصت المادة الثالثة (١)

(١) تقرير أنواع وأشكال ومقاسات العبوات .

(٢) تحديد وحدات التعامل .

(٣) تحديد فئات العمولة على عمليات البيع والشراء .

ونصت المادة الرابعة ان تنتخب كل من اللجنتين المذكورتين فى المادة السابقة اثنين من أعضائها أحدهما من المنتجين والآخر من التجار تتكون منهما ومن مفتش السوق كرئيس لجنة تحكيم للنظر فى المنازعات التى يتفق أصحاب الشأن على طرحها عليهم للفصل فيها بصفتهم محكمين مفوضين بالصلح .

ونصت المادة السادسة — تكون جميع عمليات البيع والشراء داخل الشون بالوحدات المقررة بالسوق ويجب على كل حال أن يكون التعامل فى جميع الأصناف بالوزن أو بالعد .

المادة السابعة — تكون عمليات البيع والشراء فى البضاعة المعروضة بالممارسة أو بالمزاد العلنى طبقا لرغبة البائع .

المادة الثامنة — لا يسمح لأحد غير الوزانين المعينين من قبل وزارة التجارة والصناعة باجراء أى عملية وزن داخل السوق . وتكون عمليات الوزن بواسطة موازين الوزارة .

وقد جهزت السوق بالمخازن المستوفاة الشروط الصحية يستأجرها

---

(١) القرار الوزارى رقم ٩٧ سنة ١٩٣١ .

المنتجون للخضر والفاكهة والتجار بالجملة . وبذلك لا تتعرض المنتجات للتلف أو العطب .

ثانيتهما — تشجيع تجارة الصادرات حتى تلقى رواجا فى الأسواق الخارجية . وسيأتى الكلام عليهما فيما بعد .

١٣٩ — طرق بيع الفاكهة والخضر

يحدث تصريف الفاكهة والخضر باحدى الثلاث طرق الآتية :

الأولى — قد يبيع المنتج المحصول قبل نضجه بمدة طويلة سواء بالكمية أو بالمساحة بالمزاد أو بطريق المساومة الى التجار ، وهؤلاء يتولون شحن المحصول عند نضجه إلى الأسواق وبيعه فيه لحسابهم فى محالهم إذا كان لهم محلات أو فى محلات غيرهم من التجار مقابل عمولة .

الثانية — قد يرسل المنتج المحصول الى السوق لبيعه لحسابه بواسطة سمسار مقابل عمولة ، مع ملاحظة أن هذه الطريقة لا تصلح إلا للكميات الصغيرة أما الكميات الكبيرة فلا يمكن اتباعها إلا اذا كان المنتج مالكا لمخزن فى السوق وهذا غير ميسور إلا للتجار .

الثالثة — يحمل المنتج محصوله على دابته أو عربته ويقوم بنفسه ببيعه مباشرة إلى المستهلكين .

المبحث الثانى عشر
الأغراض التى يحققها إنشاء
سوق مركزية لتجارة الفاكهة والخضر (١)

١٤٠ — يحقق السوق المركزى الأمور الآتيه : —

- ١ - التنظيم التجارى :

(١) توحيد الأسعار . يلجأ المنتجون إلى الأسواق المركزية لبيع منتجاتهم فيها بالجملة وبذلك يساعد تركيز المنتجات الى توحيد الأسعار بدلا من تفاوتها تبعاً لتعدد الأسواق ، لأن كل سوق يعتبر وحدة قائمة بذاتها ، كذلك يسهل التركيز على تاجر التجزئة شراء حاجاته فى زمن قصير بدلا من البحث عن السلعة المطلوبة فى جهات مختلفة .

(٢) يستأجر التجار أماكن متسعة بالسوق بأجر زهيد ، وبذلك تنقص نفقاتهم .

(٣) يحتل السوق مكانا متوسطا قريبا من محطة السكة الحديد وطرق النقل المختلفة فتقل بذلك نفقات النقل .

(٤) يقام بجوار السوق مخازن مهواة ومبردة لتخزين ما يزيد عن حاجة الطلب اليومى ليتيسر عرضها فى اليوم التالى بحالة جيدة وبذلك لا تكون السلع عرضة للتلف .

(٥) تحديد البيع فى مكان معين يضطر البائع المتجول الى ارتياد هذا السوق للشراء منه ، فلا يستطيع الأفلات من يد دائنه . فقد كان من

---

(١) نشرات وزارة التجارة والصناعة الخاصة بهذا الموضوع .

السهل على المدين أن يماطل في دفع ما عليه ، ويلجأ إلى سوق أخرى غير التى يوجد بها دائنه .

(٦) ينتج عن تحقيق الأغراض السابقة نقص النفقات والبيع بأسعار مناسبة ، وتلافى الخسارة الناشئة من تلف المنتجات ، أو من توقف البائع عن الدفع .

(٧) تعيين مواصفات خاصة لعبوات كل نوع من المحاصيل التى تباع فى السوق تحفظه من التلف وتسهل التعامل ، لأنه إذا كان الصنف معبأ فى صناديق أو أقفاص أو أكياس نموذجية ذات سعة معينة أمكن التعامل فى الكميات الكبيرة فى أقل وقت ممكن .

(٨) تعمل الحكومة على توحيد وتنظيم وحدات التعامل بالسوق . فلا يختلف وزن القنطار من صنف معين عنه من صنف آخر . كما لا يتغير وزن القنطار من الصنف الواحد بتغير نسبة العرض للطلب . ولا تكون المائة من صنف يباع بالعدد مائة وعشرين ، ومن صنف آخر ثلاثمائة .

(٩) كانت عملية الوزن محلا للشكوى من المنتجين . ولكن انشاء السوق الحكومية وضع الأمور فى نصابها حيث يقوم الموظفون باجراء هذه العملية ، فيضمن المتعاملون صحة وزن الكميات التى يتعاملون فيها . وتسلم لكل من البائع والمشترى صورة طبق الأصل من بيان الوزن لتكون مستندا بيد كل منهما للمحاسبة بموجبه وتفرض على العميل أن يقيد بدفاتره جميع الصفقات التى تتم عن طريقه وما يتقاضاه عنها من عمولة حتى يمكن الرجوع اليها عند الحاجة .

(١٠) تستطيع إدارة السوق الموحدة المنظمة من عمل نشرات بها إحصائيات دقيقة عن حركة التجارة وأسعار كل صنف ، فاذا ما انتشرت

هذه الأسواق فى المدن الكبرى أمكن المنتجون والهيئات الزراعية العامة الإسترشاد بهذه الاحصائيات فى السياسة الزراعية وتوزيع الإنتاج توزيعاً اقتصاديا للاستفادة من حاصلات الأراضى على أتم وجه.

ب - المحافظة على الصحة العامة :

يسهل إنشاء السوق الحكومية تحقيق الفوائد الصحية الآتية محافظة على صحة جمهور المستهلكين وكذلك المتعاملين الذين يؤمونها.

١ - تكون السوق مستقلة تماما عن المبانى فلا تصير موضع شكوى السكان المجاورين لها إذا كانت ملتصقة أو ملحقة بمبانيهم مما يؤثر على الصحة العامة.

٢ - اتساع أماكن السوق وتهويتها وتوفير أسباب تنظيفها للخضر والفاكهة يمنع تلوثها كما يجعل هذه الأماكن صحية لا يصيب المتعاملين ضرر من الاقامة بها أثناء البيع والشراء.

٣ - تنشأ بجوار السوق حظيرة لإيواء الحيوانات ولا يسمح ببقائها داخل السوق إلا المدة الكافية لتفريغ حمولتها أو تحميلها. وبهذه الطريقة يمكن تلافى الأضرار التى قد تحدث من ترك هذه الحيوانات بالسوق مدة طويلة.

٤ - تركيز سوق الجملة للخضر والفاكهة فى مكان واحد يساعد على مراقبتها من الوجهة الصحية للتأكد من نظافتها ومن صلاحية الأصناف المعروضة بها للاستهلاك. هذه المراقبة تكون غير ميسورة وغير مجدية فى الأسواق المتفرقة.

حـ - التنظيم والمراقبة الفنية :-

يمكن بواسطة إنشاء السوق الحكومية إيجاد العدد الكافى بها من الموظفين

الزراعيين والفنيين . ووجود هؤلاء يمكنهم من مراقبة ظواهر كثيرة ومقارنتها بعضها البعض ، ولفت نظر السلطات الحكومية الزراعية والتجارية إلى أمور لا يسهل على عدد كبير من الموظفين المتفرقين فى مناطق الانتاج ملاحظتها وتتلخص ملاحظاتهم فى الأمور الآتية :

١) يستطيع هؤلاء الموظفين تعرف ما يمتاز به نوع معين مما يرد من منطقة خاصة فى صفاته على غيره مما يرد من المناطق الأخرى ، وبذا يمكن للسلطات الزراعية دراسة أسباب هذا الامتياز . وهل يرجع الى نوع التربة أو الى العناية فى انتقاء التقاوى أو الى استعمال طريقة خاصة فى الرى أو التسميد . وقد ينتج من هذا البحث رفع مستوى ناتج هذا النوع فى غير هذه الجهة . وإذا تعذر ذلك وكان هذا الامتياز راجعا إلى طبيعة الأرض أو إلى ظروف محلية عمل على تركيز زراعته فى هذه الجهة .

٢ — قد تشتهر بعض المناطق فى انتاج نوع معين من الحاصلات وعلى مر الزمن تتلاشى هذه الشهرة تدريجيـــا نظرا لانحطاط درجة النوع ، ولا يكون من السهل على غير الرجل الفنى المقيم بالسوق ملاحظة ذلك واخطار السلطات الزراعية لاتخاذ الاجراءات الكفيلة للاحتفاظ بمزايا النوع .

٣ — يراقب الفنيون بالسوق الحاصلات عند عرضها للبيع ، وقد يلاحظ هبوط سعر بعضها نتيجة لاهمال منتجيها فى عمليات جمعها أو تعبئتها نظرا لجهلهم بالأمور الفنية فيرشدهم إلى الطريقة المثلى .

٤ — تعرض الرسائل إلى ترد الى السوق فى بدء كل موسم على الموظفين المختصين ، وقد يكون ورود هذه الرسائل مبكرا عن بدء الموسم العادى لنوع من المنتجات تربح البلاد من تصديره فى هذا الوقت إذا كانت الكمية تسمح

بذلك ، فيلفت الفنيون نظر الجهات المختصة لمعرفة أسباب التبكير . فاذا كانت زيادة الانتاج ميسورة نشرت الدعوة لذلك بين المنتجين واستفادت البلاد من ذلك .

ولما اتسعت مدينة القاهرة وزادت كمية الاستهلاك من المواد الغذائية بزيادة عدد السكان ضاقت السوق على سعتها حتى اضطرت الجهات المختصة الى الترخيص ببيع بعض الأصناف فى محلات خارجة عن منطقة السوق . وتمشيا مع هذه الرغبة صدر قرار وزير التجارة والصناعة رقم ١ بتاريخ ٢٤ اكتوبر سنة ١٩٣٥ بانشاء سوق أخرى بجهة أثر النبي تباع به الأنواع الواردة من مزارع المنطقة قبلى القاهرة .

المبحث الثالث عشر

تصدير الخضر والفاكهة المصرية الى الخارج [1]

١٤١ — رأينا فى بند ١٣٧ أن اعتماد البلد على محصول واحد وما ينطوى عليه من معايب دعا الى التفكير لاتباع سياسة ترمى الى تنويع الحاصلات لأن الاستمرار على محصول واحد فيه ضياع للثروة الأهلية ، ومن ثم أقبل الكثيرون فى السنوات الأخيرة على التوسع فى انتاج المحاصيل الأخرى كالفاكهة والخضر التى زاد المزروع منها زيادة محسوسة وصار محصولها يفيض عن حاجة الاستهلاك المحلى . والآن وقد تحقق الغرض الذي كنا نرمى اليه من حيث تنويع الحاصلات أصبح من الضرورى البحث عن وسائل تصريف فائض هذه المحاصيل في الأسواق المحلية وايجاد أسواق خارجية لتصريفها .

واذا أردنا تعرف أنواع الخضر والفاكهة المصرية التي يمكننا تصريفها في الأسواق الخارجية وجدنا أنها تنقسم الى نوعين : —

---

(١) مذكرة ادارة الأسواق بوزارة التجارة والصناعة .

(١) محاصيل لا منافس لها .

(٢) محاصيل لها مثيل فى البلاد الأخرى وعرضة للمنافسة الاجنبية ولو أن المحاصيل المصرية قد تمتاز عنها بما اختصت به من مزايا وصفات طبيعية فضلا عن رخصها .

أولا — اذ نظرنا الى الأول وجدنا أن الجو المصرى يساعد على انتاج أنواع كثيرة من الخضر فى فصل الشتاء لا يتيسر انتاجها فى معظم الممالك الأوروبية فى هذا الفصل . واذا تيسر انتاجها فى بعض البلاد فان هذا يتطلب نفقات باهظة وجهود متواصلة لا قبل للزراع على تحملها . من ذلك يتبين لنا رجحان كفتنا لو استطعنا توريد هذه المحاصيل الى الأسواق الأوروبية فى فصل الشتاء . ومن أهم هذه المحاصيل البصل والثوم والبطاطس والطماطم والبسلة والفول الرومى والخرشوف وغير ذلك من الخضر الطازجة . والبصل المصرى معروف فى الاسواق الأوروبية من عهد قديم ، وان ما يصدر من البطاطس والطماطم والبقول والثوم والخضر لا يزال تصديرها على نطاق ضيق والى أسواق محدودة .

وقد كان الأمل كبير فى تصريف هذه المحاصيل نتيجة لظروف مصر الخاصة فى انتاجها فى الأوقات التى يندر وجودها فى البلاد الأوربية لو كانت الأمور تسير سيرها الطبيعى دون وضع عقبات وتقرير شروط كالتى تضعها الدول كشرط الدفع نقدا منعا لتسرب رؤوس الأموال إلى الخارج ، وكذا نظام الحصص الذى شاع أمره بين الدول وغير ذلك من الاجراءات المقيدة لحرية التجارة والمعرقلة لحركة المعاملات .

أما النوع الثانى فيدخل ضمنها الموز والبلح والبرتقال واليوسفى وهذه لها مثيلاتها تنافسها فى الأسواق الخارجية ولا سبيل لتفوقها إلا بالعمل على

الاكثار من زراعة الأنواع الممتازة منها بأقل ما يمكن من نفقات الانتاج مع الاقتصاد فى مصروفات التصدير حتى تستطيع أن تقف أمام مثيلاتها من منتجات البلاد الأخرى التى توطنت فيها هذه المحاصيل .

وبما أن الموالح تعتبر من أهم المنتجات التى أقبل المنتجون على زراعتها بحيث أصبح من الضرورى البحث عن أسواق لها فى البلاد الأجنبية ، فقد وجهت وزارة التجارة والصناعة اهتماما كبيرا فى سبيل ترويج هذه الثمار فى الأسواق الخارجية . وهى جادة فى تعرف الأسواق التى تروج فيها الثمار المصرية وفى تحسس النافذ لتصريفها[1] .

١٤٢ — وقد نجحت تجارة الصادر فى هذه الثمار إلى حد يدعو إلى التفاؤل كما يتبين من الجدول الآتى : —

سنة ١٩٢٢	كان مقدار المصدر من البرتقال	١٢٣٨٨٩٩	صندوقا
سنة ١٩٣١	» » » » »	٢٦١٦٤٥٠	»
سنة ١٩٣٢	» » » » »	٣٥٢٤٥٩٩	»
سنة ١٩٣٣	» » » » »	٤١٩٩٩١٥	»
سنة ١٩٣٤	» » » » »	٥١٢٩٤٢٢	»

ويتبين لنا من أن استهلاك الفاكهة قد زاد بسرعة فى جميع البلاد الأوروبية ومع أن هذه الزيادة قد حدثت أثناء الأزمة الاقتصادية التى أضعفت القوة الشرائية للأفراد ، فان هذا يبعث إلى التفاؤل اذا تحسنت الحالة الاقتصادية ، إذ زادت كمية الاستهلاك من الفواكه وبخاصة الموالح فى المدة الأخيرة

ولوحظ على الرغم من النقص الكبير فى التجارة الدولية فى سنى الأزمة فان تجارة الموالح لم تنقص بل على العكس زادت زيادة مطردة ، فبعد أن كان متوسط الصادرات منها ١،٥٩٣٠٠٠ طنا سنويا فى مدى الخمس

---

(١) مذكرة ادارة الأسواق وزارة التجارة والصناعة

سنين السابقة للأزمة (١٩٢٥ - ١٩٣١) أخذ هذا المتوسط فى الازدياد حتى بلغ ٣٠٠ر٠٩٠ر٢ طنا فى ١٩٣٣ أى بزيادة ٤١٠،٣٠٠٠ طنا أى بنسبة ٣١٪ والجـدول الآتى يبين أسماء البلاد الرئيسـية المنتجة للمواح والـكميات المصدرة منها بالطن .

(مستخرج من قسم الأحصاء بوزارة التجارة والصناعة)

البلد	متوسط ٢٥ — ٢٩	١٩٣٠	١٩٣١	١٩٣٢	١٩٣٣	١٩٣٤
اسبانيا	٣٥٦٦٠٥	١١٠٧٦٩٠	٨٦٩١٢٨	٨٩٥٩٥٢	١٠٠٧٣٨٨	
ايطاليا	٣٥٠٣١٩	٤٠٥٠١٣	٣٨٥٠١٧	٢٠٧٥٦٩	٤١٧٢٣٧	
الولايات المتحدة	١٢٤٨٤٠	٨٦٠٢٢	١٨٠٢٤٣	١١٨٠١٤	١٢٥٩٨٠	
فلسين	٧٣٦٤١	١٠٠٤٢٧	٩١١٣٢	١٢٢٧٤٣	١٤٧٧١٥	
البرازيل	١٥٥٤٠	٢٩٢٤٠	٦٢٨٠٠	٦٣٧٠٠	٨٤٢٩٠	
اتحاد جنوب افريقيا	٢٥٥٣٩	٥٩٤٩٣	٥٨٠٨١	٦٠١٦٥	٧٠٧٣٢	
الجزائر	٢١٥٤٢	٢٢١٧٤	١٩٩٠٥	١٥٥١١	٢٢٦٦١	
اليابان	١٥٧٧٧	١٣٣٧٩	٩٧١٤	١٤٥٧٦	٢٣٠٥٨	
مصر	٤٦	٢٦	٦٥	١٩٠	١٠٦٦	٢٨٦٧
بلاد أخرى	٢٠٣٨٥١	٢٣٠٠٣٦	٢٢٦٩١٥	١٨١٤٨٠	١٩٠١٨٣	
الجملة	١٥٩٣٧٠٠	٢٠٥٢٥٠٠	٩٠٨٠٠٠	١٧٧٩٩٠٠	٢٠٩٠٣٠٠	٢٨٦٧

١٤٣ — وعلى الرغم من أنه يوجد بمصر ما يزيد على ٢٥٧٧١ فدانا مزروعة برتقال ويوسفى [1] . فان الكميات التى صدرت فى موسم ١٩٣٤ — ١٩٣٥ لم تتعد ٤٠٠ر٠٠ صندوقا من اليوسفى والبرتقال والنارنج . وهذه الكمية قليلة جدا اذا قورنت بالمساحة المزروعة . ويعزي السبب فى قلة الكميات المصدرة بالنسبة لمحصول القطر المصرى إلى عوامل كثيرة أهمها ما يأتى :

أولا — حاجة الاستهلاك المحلى بعد أن كان جل اعتماد القطر على الفاكهة المستوردة من الخارج .

ثانيا — عدم تجانس النوع فى الحديقة الواحدة . لأن الحديقة الواحدة تشتمل على أصناف عديدة غير متجانسة حتى فى النوع الواحد من الثمار ، ويتعذر التفرقة بين أنواع الفاكهة الواحدة . وهذا من شأنه يعرقل حركة التصدير الى الخارج .

وهذه الحقيقة لم تغفلها وزارة التجارة والصناعة وأثيرت فى لجنة التعاون المشترك ، فاصدرت وزارة الزراعة قانون مراقبة المشاتل الذى بدىء بتنفيذه منذ سنة ١٩٣٢ ومن ذلك الوقت اتجه نظر المنتجين الى زراعة الأصناف المطلوبة فى الأسواق الخارجية .

ثالثا — عدم تركيز بساتين الموالح فى مناطق متقاربة ، فضلا عن صغر مساحة الحدائق الموجودة الآن . هذه الأسباب تجعل مسألة التصدير عسيرة وشاقة ، لأن عملية تصريف الحاصلات الزراعية يسبقها عمليات جمعها وتركيزها ، ونظرا لأن محصول الفاكهة يأتى من مساحات صغيرة مبعثرة هنا وهناك وعلى مسافات بعيدة يقتضى لتركيزها فى مراكز التعبئة نفقات

---

(١) النشرة السنوية للمساحة المزروعة أصناف المحاصيل أثناء السنة الزراعية (١٩٣٤ - ١٩٣٥)

باهظة . ولعدم تركيز الفواكه يضطر المصدر المصرى الى التجول باحثاً عن الأصناف المطلوبة طبقاً لما سبق له التعاقد عليه . وفضلا عن زيادة النفقات التى يتكبدها المصدرون وضياع جهودهم سدى ، فان معظم الأدوات والآلات المستعملة فى عملية التعبئة للتصدير تستورد من الخارج بكميات محدودة . كما أن جل اعتمادنا فى تعبئة الموالح على العمال الأجانب الذين يتقاضون أجورا عالية ويترتب على ذلك ارتفاع ثمن التكلفة للموالح المصدرة . بينما فى البلاد الأجنبية تزرع الموالح فى مساحات كبيرة تسهل عملية تركيز الثمار ، فلا يضطر المصدر إلى التنقل فى عدة جهات ولا يتحمل نفقات كما يتحمل المصدر المصرى . كما وأن البلاد التى رسخت فيها تجارة صادرات الموالح أنشأت المصانع لصنع الأدوات والآلات اللازمة لتهيئة الفواكه للتصدير . هذا علاوه على وجود الرجال الفنيين الذين حذقوا هذا العمل .

اعداد الفواكه للتصدير

١٤٤ — عملية جنى الثمار أولى العمليات وأهمها الآن صنعف الثمار المصدرة قد يكون سببه الاهمال فى عملية القطف لجهل العمال وعدم تقديرهم لأهميتها ، الأمر الذى يترتب عليه تشويه شكلها ، كما يعزى تلف الثمار الى نقص فى الرقابة على هؤلاء العمال أو لاستعمال أدوات غير صالحة للغرض المطلوب .

وحيث أن عماد التجارة الأمانة . وتجار الواردات يعقدون الصفقات ويعتمدون فى تقدير أثمان مشترياتهم على سابق خبرتهم بالأصناف وبالعلامة التجارية المرقومة بها السلعة ، وعلى أمانة المصدر فى فرز وتدريج والتعبئة التى حصل الاتفاق عليها . وتمر تجارة الصادر فى الموالح بالأدوار الآتية :

(١) عملية قطف الثمار .
(٢) « التهوية .
(٣) « التنظيف .
(٤) « الفرز .
(٥) « اللف .
(٦) « التدريج .
(٧) « التعبئة .
(٨) « النقل .

عملية القطف : يجب أن يكون قطف الثمار مراعافيه النظافة التامة ، وتكون الثمار خالية مما يشوه منظرها .

عملية التهوية : يجب أن توضع الثمار فى مخازن مستوفاة لشروط التهوية بحيث تكون بعيدة عن أشعة الشمس ورطوبة الجو والمطر .

عملية التنظيف : كثيرا مايعلق بثمار الفاكهة الأتربة التى تغطى سطحها ، ولذا يجب أن تغسل لتكون خالية من الأوساخ التى تعلو قشرتها .

عملية الفرز : يقصد بالفرز انتقاء الثمار الجيدة واستبعاد الثمار التى لاتصلح للتصدير .

عملية التدريج : الغرض من عملية التدريج ترتيب الثمار الى رتب .

عملية التعبئة : الغرض منها وضع ثمار الموالح بحيث تكون متماثلة النوع والصنف والحجم .

تنظيم تجارة الحبوب فى مصر

المبحث الرابع عشر

١٤٥ — أنشىء ساحل للغلال بمدينة الاسكندرية بقرار وزارى رقم ٢٧ بتاريخ ٦ أكتوبر سنة ١٩٣٤ وأجرى تعديله بمقتضى قرار وزارى رقم ٨٦ لسنة ١٩٣٤ بأنشاء سوق لتجارة الحبوب بساحل الاسكندرية

وقد نصت المادة ١٤ — على اختصاص لجنة السوق كما يأتى : —

(١) تقرير نظام عرض عينات البضاعة .

(٢) تعيين الأساس الذى بمقتضاه تتم العمليات بالسوق بالنسبة لنوع كل صنف ودرجته ومعدّل نظافته .

(٣) تحديد فئات العمولة وغيرها .

(٤) تحديد مواعيد فتح السوق واقفالها .

(٥) وضع القواعد الخاصة بتحديد فروقات الأثمان التى تستحق لوجود خلاف عند الحكيم .

(٦) القيام بالاختصاصات الأخرى الواردة بهذا القرار .

نظام التعامل

١٤٦ — كل صفقة تعقد فى السوق تكون خاضعة لأحكام هذا القرار .

المادة ٢٤ — لا يجوز التعامل فى السوق إلا فى بضاعة حاضرة وبين الأفراد المدرجة أسماؤهم فى قائمة السوق .

المادة ٢٥ — على البائعين عرض عينات بضائعهم فى السوق طبقا للنظام الذى تقره لجنة السوق ويحصل الاتفاق المبدئى على السعر بمراعاة النوع والدرجة ومعدل النظافة للعينة المعروضة .

المادة ٢٦ — مشترى بضاعة ما يكون على أساس عينة تستخرج من

البضاعه المبيعة بواسطة المشترى أو عماله وتستحضر فى السوق وعندوجود التطابق بين تلك العينة والعينة المعروضة يتم الاتفاق بين البائع والمشترى .

مادة ٢٧ — عند حصول الاتفاق النهائى طبقا لما ورد بالمادة السابقة يكتب الطرفان عقد بيع بالصفقة التى تم عليها الاتفاق على انموذج خاص تضعه وزارة التجارة والصناعة يكون شاملا لشروط تسليم البضاعة وميعاد دفع الثمن ويذكر به رقم المكان الذى به البضاعة .

مادة ٢٨ — تقسم عينة المشترى المستخرجة من البضاعة التابع عليها الى قسمين يوضع كل منهما فى حرز خاص تقرر نوعه لجنة السوق ويختم عليهما كل من البائع والمشترى ويرصد عليه رقم العقد وتاريخه ونوع ودرجة البضاعة المبيعة ومعدل نظافتها ويحفظان لدى مفتش السوق :

مادة ٢٩ — تتناول منطقة تسليم البضاعة حدود ساحل الغلال بالاسكندرية .

واذا كانت البضاعة المراد تسليمها على رصيف القبارى فعند حصول أى خلاف عند التسليم يتعلق بالرسالة كلها أو بجزء منها يجب على المشترى بحضور البائع أو مندوبه أن يأخذ عينة من البضاعة موضوع الخلاف بالنسبة التى تحددها لجنة السوق . وهذه العينة توضع فى وعاء خاص وتختم وتحفظ فى إدارة السوق وتتخذ هذه العينة أساسا للمضاهاة باعتبارها ممثلة للبضاعة المسلمة .

مادة ٣١ — يحتسب وزن الأردب من كل صنف من الأصناف المتعامل فيها داخل السوق كما يأتى :

الصنف	وزن الأردب بالكيلوجرام	صنف	وزن الأردب
القمح	١٥٠	الحمص	١٥٠
الفول	١٥٥	السمسم	١٢٠
الفول المجروش	١٤٤	البرسيم	١٥٧
الفول السودانى	٠٧٥	بذرة الكتان	١٢٢
العدس الصحيح	١٦٠	القرطم	١١٣
العدس المجروش	١٤٨	التبن (بالجمل)	٢٥٠
قشر عدس	٢٢ر٥	النخالة (بالأردب)	٦٧ر٥
الشعير	١٢٠	فريك	١٤٠
الأذرة الشامى	١٤٠	لوبيا ناشفة	١٢٠
الأذرة الرفيعة العويجة	١٤٠	أرز مبيض .	٢٠٠
اذره شامى ناب الجمل بالقوالح	١٩٠	« شعير	٢٩٤
الحلبـــة	١٥٥	بسلة ناشفة	١٦٠
الترمس	١٥٠	قرض	٩٨

مادة ٣٢ — لايجوز التعامل فى الحبوب المنصوص عنها فى القرار داخل السوق إلا بطريق الوزن والأصناف التى تزيد الكميات المبيعة منها عن الحد الذى تقرره الوزارة لاتوزن على موازين الحكومة إلا إذا تمت العمليات الخاصة بها طبقا لأحكام هذا القرار .

مادة ٣٣ — تقيد عمليات السوق فى جدول خاص وتعلق فى مكان ظاهر بالسوق .

مادة ٣٤ — تذيع وزارة التجارة والصناعة فى نفس اليوم التسعيرة .

التحكيم فى المنازعات

١٤٧ — يفصل فى المنازعات التى تحدث بين المتعاملين طبقا للقواعد المقررة

المادة ٣٥ — يكون الفصل فى جميع المنازعات التى تقع بين المتعاملين فى السوق بالنسبة للأعمال التى يجرونها أو العقود التى تتم فيها بطريق التحكيم طبقا للقواعد المقررة فى هذا القرار اذا اتفق على ذلك أصحاب الشأن ويكتب الاتفاق على أنموذج خاص تعده الوزارة .

المادة ٣٩ — يشترط لعرض النزاع على المحكمين أن يكون الخلاف قد قام بسبب عمليات فصلية (بيع أو تراد أو تسليم أو تسلم) اجريت فى السوق .

المادة ٤٠ — المحكمون غير مقيدين بالاجراءات والقواعد القانونية فيما عدا ما هو منصوص عنه فى هذا القرار وعليهم دائما مراعاة العرف التجارى

المادة ٤١ — على لجنة التحكيم أن تصدر قرارها على وجه الاستقبال بعد سماع أقوال الطرفين

المادة ٤٢ — تفصل لجنة التحكيم فى مطابقة البضاعة للعينة مع عدم التقييد بالبيانات الموضوعة على الوعاء المحفوظة به .

وتراعى فى المضاهاة ما يأتى :

١) وجود التطابق فى النوع .

٢) وجود التطابق فى الدرجة .

٣) وجود التطابق فى معدل النظافة .

المادة ٤٣ — على لجنة التحكيم أن تراعى فى اصدار قراراتها القواعد الآتية:

أولا — إذا وجد الخلاف فى معدل النظافة كان للمشترى الحق فى انقاص الثمن بمقدار نقص معدل النظافة مضافا إليه تكاليف التنظيف طبقا للتعريفة التى تحددها لجنة السوق .

ثانيا - إذا ظهر الخلاف فى النوع أو فى الدرجة كان للبائع حق توريد كمية من النوع والدرجة المتفق عليهما تعادل الكمية المرفوضة فى ميعاد لا يتجاوز ٢٤ ساعة من وقت ظهور الخلاف أو من تاريخ صدور قرار لجنة التحكيم طبقا للقواعد التى تضعها لجنة السوق وتقرها الوزارة .

ثالثا - فى حالة رفض المشترى إستلام البضاعة أو تأخره فى تسلمها فى الميعاد المحدد رغم مطابقتها للعينة يكون ملزما بالفرق الذى تحدده لجنة التحكيم طبقا للقواعد التى تضعها لجنة السوق وتقرها الوزارة .

المادة ٤٤ - قرار لجنة التحكيم نهائى . وعلى الطرفين المتنازعين تنفيذه بمجرد اعلانهما به .

المادة ٤٥ - يسقط الحكم فى التحكيم إذا مضت مدة ٤٨ ساعة من وقت حصول الخلاف دون أن يخطر أحد الطرفين مفتش السوق بأوجه الخلاف وطلب التحكيم .

المادة ٤٦ - يقوم المحكمون لوظيفة التحكيم دون مقابل .

المبحث الخامس عشر

إنشاء سوق لتجارة الأرز بساحل رشيد

١٤٨ - لم يقف مجهود وزارة التجارة والصناعة وعنايتها عند تشجيع زراعة الفاكهة والخضر وتنظيم تجارة الحبوب بما يضمن صالح المتعاملين ، بل عملت أيضا على تنظيم تجارة الأرز فصدر قرار وزارى فى ١١ نوفمبر سنة ١٩٢٤ بانشاء ساحل للأرز والحاصلات المصرية بمدينة رشيد . واتماما للفائدة صدر قرار وزارى رقم ٨٤ لسنة ١٩٣٤ بانشاء سوق لتجارة الأرز بساحل رشيد يديره موظف من قبل وزارة التجارة يعاونه مستخدمون ، وتشكل لجنة السوق

سنويا من مفتش السوق أو من يقوم مقامه ومن ستة أعضاء تعينهم وزارة التجارة من المشتغلين بتجارة الأرز أو بصناعته ومن منتجيه ويكون تعيينهم طبقا للشروط المنصوص عنها فى المادة الثانية من القرار المذكور .

وتنص المادة الثالثة على اختصاص لجنة السوق ويكون من اختصاصها :-

(١) تقرير نظام عرض عينات البضاعة .

(٢) تعيين الأساس الذى تتم بمقتضاه العمليات بالسوق بالنسبة للصنف ومعدل النظافة

(٣) تحديد فئات العمولة وأجور الشيالة .

(٤) تحديد مواعيد فتح السوق وإقفالها .

(٥) وضع القواعد الخاصة بتحديد فروقات الأثمان التى تستحق لوجود خلاف عند التحكيم .

(٦) توقيع الجزاءات على المتعاملين فى السوق للمخالفات التى يرتكبونها ضد النظام المقرر بالسوق أو قرارات لجنة السوق أو لجان التحكيم .

(٧) للجنة الحق فى ابداء الرغبات والاقتراحات الخاصة بحماية محصول الأرز والصناعات المتصلة به وتنظيم الاتجار فيه واقتراح التدابير التى تكون فى نظرها كفيلة بتحسين وضبط نظام التعامل فى السوق .

المبحث السادس عشر

نظام التعامل

١٤٩ - يسير نظام التعامل طبقا لما يأتى :

المادة السابعة - تنص على أن كل صفقة تعقد فى السوق تكون خاضعة لأحكام هذا القرار .

المادة الثامنة - تنص على أنه لايجوز التعامل فى السوق إلا فى بضاعة

حاضرة وبين الأشخاص الذين دفعوا الاشتراك السنوى المقرر للسوق .

المادة التاسعة — تحتم على البائعين عرض عينات البضاعة بالسوق طبقاً للنظام الذى تقره لجنة السوق ويحصل الاتفاق المبدئى على السعر بمراعاة الصنف ومعدل النظافة للعينة المعروضة .

المادة العاشرة — تنص على أن يكون الشراء على أساس عينة تستخرج من البضاعة المبيعة بواسطة المشترى أو عماله وتستحضر بواسطتهم فى السوق وعند وجود التطابق بين تلك العينة والعينة المعروضة يتم الاتفاق النهائى بين البائع والمشترى .

المادة الحادية عشر — عند حصول الاتفاق النهائى طبقا لما ورد بالمادة السابقة يكتب الطرفان عقد بيع بالصفقة التى تم عليها الاتفاق على أنموذج خاص تضعه وزارة التجارة والصناعة يكون شاملا لشروط تسليم البضاعة وميعاد دفع الثمن ويذكر به رقم السفينة أو المكان الذى به البضاعة .

المادة الثانية عشر — تقسيم عينة المشترى المستخرجة من البضاعة وهى التى حصل التبليغ عليها إلى قسمين يوضع كل منهما فى حرز خاص تقرر نوعه لجنة السوق ويختم عليها كل من البائع والمشترى . ويرصد عليه رسم العقد وتاريخه وصنف البضاعة المبيعة ومعدل النظافة ويحفظان لدى مفتش السوق .

المادة الثالثة عشر — إذا كان آخر يوم محدد لتسليم البضاعة يوم عطلة مقررة فى السوق فيحصل التسليم فى اليوم السابق لذلك اليوم .

المادة الرابعة عشر — لا يجوز التعامل فى السوق إلا بطريق الوزن طبقاً للنظام المقرر فى الساحل ولا توزن على موازين الحكومة الصفقات التى تمت العمليات الخاصة بها بحالة تخالف أى حكم من أحكام هذا القرار .

المادة الخامسة عشر — يحتسب وزن الأردب من الأرز ٢٣٥ أقة

المادة السادسة عشر — تقيد عمليات السوق فى جدول خاص وتعلق فى مكان ظاهر بالسوق.

وتوزيع التجارة والصناعة فى نفس اليوم التسعيرة الرسمية .

المبحث السابع عشر

التحكيم

١٥٠ — يفصل النزاع بين الطرفين كما يأتى :

مادة ١٧ — يكون الفصل فى جميع المنازعات التى تقع بين المتعاملين فى السوق بالنسبة للأعمال التى يجرونها أو العقود التى تتم فيها بطريق التحكيم طبقا للقواعد المقررة فى هذا القرار إذا اتفق على ذلك أصحاب الشأن .

ويكتب الاتفاق على أنموذج خاص تعده وزارة التجارة والصناعة .

مادة ١٨ — تعد لجنة السوق سنويا قائمة بعشرة من المحكمين تختارهم من الأشخاص الذين دفعوا قيمة الاشتراك السنوى فى السوق . وتفصل فى المنازعات التى تطرح على التحكيم لجنة تشكل من ثلاثة من المحكمين الواردة أسماؤهم بقائمة المحكمين يختار كل من الطرفين المتنازعين واحدا منهم والثالث يختاره مفتش السوق .

مادة ١٩ — على من له مصلحة فى التحكيم أن يقدم أخطاراً لمفتش السوق مبينا له أوجه الخلاف واسم العضو الذى يختاره فى لجنة التحكيم وعلى مفتش السوق بمجرد وصول هذا الاخطار اليه أن يبلغه إلى المدعى عليه الذى يجب عليه فى الحال أن يشرح كتابه وجهة نظره فيما يختص بطلبات المدعى ويبين عند اللزوم طلباته قبل المدعى ويعين العضو الذى يختاره فى لجنة التحكيم .

بمجرد وصول إجابة المدعى عليه يختار مفتش السوق العضو الثالث فى لجنة

التحكيم ويدعو اللجنة للاجتماع فى اليوم التالى للفصل فى النزاع ويكون ذلك بطلب كتابى شامل لبيان أوجه الخلاف .

مادة ٢٠ - يشترط لعرض النزاع على المحكمين أن يكون الخلاف قد قام بسبب عمليات فعلية أجريت فى السوق .

مادة ٢١ - المحكمون غير مقيدون بالاجراءات والقواعد القانونية فيما عدا ما هو منصوص عليه فى هذا القرار وعليهم دائما مراعاة العرف التجارى .

مادة ٢٢ — على لجنة التحكيم أن تصدر قرارها على وجه الاستعجال بعد سماع أقوال الطرفين .

مادة ٢٣ — تفصل لجنة التحكيم فى مطابقة البضاعة للعينة مع عدم التقييد بالبيانات الموضحة على الوعاء المحفوظة به .

وتراعى فى المضاهاة ما يأتى :-

أولا — وجود التطابق فى الصنف .

ثانيا - وجود التطابق فى الصنف معدل النظافة ،

واذا وجد الخلاف فى معدل النظافة كان للمشترى الحق فى انقاص الثمن بمقدار نقص معدل النظافة مضافا اليه تكاليف التنظيف طبقا للتعريفة التى تحددها لجنة السوق .

مادة ٢٤ — قرار لجنة التحكيم نهائى . وعلى الطرفين المتنازعين تنفيذه بمجرد إعلانهما به .

مادة ٢٥ يسقط الحق فى التحكيم إذا مضت ٤٨ ساعة من وقت حصول الخلاف دون أن يخطر أحد الطرفين مفتش السوق بأوجه الخلاف مع طلب التحكيم .

مادة ٢٦ — يقوم المحكمون بوظيفة التحكيم دون مقابل .

المبحث الثامن عشر

سوق البصل بالاسكندرية

١٥١ — يعتبر البصل المحصول الثانى بعد القطن وبذرته من جهة الأهمية بالنسبة للصادرات المصرية . وأهم المديريات فى زراعته هى أسيوط وجرجا والمنيا اذ تنتج حوالى ٧٥ ٪ من المحصول .

وتعد مصر ثالث بلد تنتج البصل بعد الولايات المتحدة وأسبانيا ثم يأتى بعدها هولندا وإيطاليا ورومانيا . غير أنه يلاحظ أن محصول الولايات المتحدة فضلا عن كونه أكبر محصول فى العالم فانه لا يفى بحاجة الاستهلاك المحلى . ولهذا السبب تعمل الولايات المتحدة على زيادة الرسم الجمركى على البصل الأجنبى بقصد تشجيع انتاجه محليا وتخفيض الوارد منه . وقد دلت الاحصاءات على أن هذا العلاج قد أفاد إذ نقصت واردات البصل نقصا كبيرا . ولا ريب أن هذا الاجراء قد أثر على صادرات البصل المصرى الى الولايات المتحدة .

أهم البلاد التى يصدر اليها البصل المصرى هى :—

انجلترا — ألمانيا — إيطاليا — فرنسا — هولندا — النمسا .

ويرجع السبب فى زيادة الطلب على البصل المصرى هو أنه ينضج مبكرا ويصل الى الأسواق الخارجية فى وقت يكون المحصول القديم قد نفذ ولم ينضج بعد المحصول الجديد .

ولم يكن للبصل المصرى رغم كونه المحصول الثانى فى تجارتها الخارجية سوق منظمة لتجارته وكان التعامل فيه عرضة للفوضى ولتلاعب التجار . ولهذا عملت

وزارة التجارة والصناعة على انشاء سوق لتجارته تديرها وتشرف عليها بمقتضى القرار الوزارى رقم ١٣ لسنة ١٩٣٤ .

قرار وزارى رقم ١٣ لسنة ١٩٣٤
بانشاء سوق لتجارة البصل بأرصفة القبارى
بالاسكندرية

وزير المالية

٥٢٩ ـ نظراً لأن البصل من المحاصيل الرئيسية ومن الضرورى تنظيم تجارته بما يكفل تسهيل المعاملات وحماية حقوق المتعاملين ودفع عوامل التلاعب .

وبعد موافقة وزير المواصلات .

قرر

مادة ١ ـ ينشأ بأرصفة القبارى بالاسكندرية سوق لتجارة البصل تديره مصلحة التجارة والصناعة (الآن وزارة التجارة والصناعة) ويشرف عليه أحد موظفيها باسم «مفتش السوق» يعاونه مستخدمون تعينهم الوزارة المذكورة.

ويكون للسوق جمعية عامة ولجنة

الجمعية العامة

مادة ٢ ـ تتألف الجمعية العامة من الأشخاص المقيدة أسماؤهم بقائمة السوق .

مادة ٣ ـ كل شخص يرغب فى قيد اسمه بقائمة السوق عليه أن يقدم طلبا بالكتابة الى لجنة السوق ويشترط فيمن يقيد اسمه بالقائمة ما يأتى :ـ

١ ـ أن يكون من منتجى البصل أو من المشتغلين بتجارته (المصدرين والتجار الداخليين)

٢ — ألا تقل سنه عن إحدى وعشرين سنة ميلادية وأن يكون ذا أهلية

٣ — ألا يكون قد أشهر إفلاسه فى القطر المصرى أو فى الخارج إلا إذا كان قد رد اليه اعتباره .

٤ — أن يكون قد دفع الاشتراك السنوى الذى تحدده وزارة التجارة والصناعة .

مادة ٤ — يحصل القيد بناء على قرار تصدره لجنة السوق ولا يجوز رفض طلب القيد إلا بسبب عدم توافر الشروط المذكورة آنفا ويجوز للطالب فى خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ إعلانه بقرار الرفض بخطاب موصى عليه بعلم الوصول أن يتظلم لوزارة التجارة والصناعة وتفصل الوزارة نهائيا فى التظلم بعد سماع أقوال صاحب الشأن ورئيس لجنة السوق .

لجنة السوق

مادة ١٢ — تشكل لجنة السوق من خمسة عشر عضواً يختارون من بين الأشخاص الواردة أسماؤهم بقائمة السوق خمسة تعينهم وزارة التجارة والصناعة على أن يكون من بينهم واحد يرشحه مجلس ادارة الغرفة التجارية المصرية بمدينة الاسكندرية واثنان من المصدرين واثنان من المنتجين أو التجار الداخليين .

والعشرة الباقون تختارهم الجمعية العامة على أن يكون من بينهم خمسة من المصريين وخمسة من التجار الداخليين .

مادة ١٣ — يكون من اختصاص لجنة السوق ما يأتى : -

١ - تقرير نظام عرض الرسالات وكيفية استخراج العينة منها .

٢ — تقديم اقتراحات لتحديد فئات العمولة والدلالة وغيرها .

٣ - تحديد مواعيد فتح السوق واقفالها .

٤ — وضع القواعد الخاصة بتحديد فروقات الأثمان التي تستحق لوجود خلاف عند التحكيم .

٥ — وعلى العموم جميع الاختصاصات الأخرى الواردة بهذا القرار .

ولمفتش السوق حق الاعتراض على جميع قرارات اللجنة التي يراها مخالفة لأحكام هذا القرار أو لأحكام القوانين واللوائح المعمول بها .

ويترتب على الاعتراض منع تنفيذ القرار ويرفع المفتش الأمر الى وزارة التجارة والصناعة وهي تصدر قرارا بالمصادقة عليه أو بالغائه .

وللجنة حق ابداء الرغبات والاقتراحات الخاصة بمحصول البصل وتنظيم الاتجار فيه واقتراح التدابير التي تكون في نظرها كفيلة بتحسين وضبط نظام التعامل في السوق .

في الدلالة

١٥٣ — الشروط التي تتوافر في من يحترف بالدلالة

مادة ٢٢ — لايجوز لأي شخص أن يشتغل بحرفة الدلالة في السوق ما لم يكن حاصلا على رخصة بذلك من وزارة التجارة والصناعة .

ويقدم الطلب لمفتش السوق على أنموذج خاص بذلك تضعه وزارة التجارة والصناعة مصحوبا بالرسم الذي تقرره الوزارة المذكورة .

مادة ٢٣ — يشترط فيمن يرخص له باحتراف الدلالة ما يأتي : —

١ — ألا تقل سنه عن خمس وعشرين سنة ميلادية وأن يكون ذا أهلية .

٢ — ألا يكون قد سبق اشهار افلاسه في القطر المصري أو في الخارج إلا إذا رد اليه اعتباره وألا يكون قد سبق الحكم عليه بالقطر المصري أو بالخارج بعقوبة ما لجناية أو بعقوبة الحبس لسرقة أو إفلاس أو نصب أو خيانة أمانة .

٣ — أن يكون ملماً بالقراءة والكتابة .

ويعفى من هذا الشرط الدلالون القائمون الآن بمهنة الدلالة فى تجارة البصل بشرط أن يستخدموا كتابا تتوافر فيهم جميع الشروط المذكورة آنفا

مادة ٢٦ — يجب على كل دلال أن تكون لديه دفاتر منظمة لقيد المبيعات التى تتم بطريق المزاد أو بطريق الممارسة .

وتعمل هذه الدفاتر بمقتضى النماذج التى تضعها وزارة التجارة والصناعة ويجب أن يكون لكل منها رقم خاص وان تحمل صفحاتها أرقاما متتابعة وان تختم كل صفحة بخاتم إدارة السوق ويجب أن ترصد فى هذا الدفتر يوما فيوما البيانات الآتية الخاصة بورود رسالات البصل وبيعها :

١ — تاريخ ورود البضاعة	٢ — محطة الشحن
٣ — اسم صاحب البضاعة	٤ — رقم الرسالة
٥ — عدد الشوالات	٦ — كيفية البيع (بالمزايدة أو بالممارسة)
٧ — السعر (ثمن القنطار)	٨ — اسم البائع
٩ — توقيع البائع	١٠ — اسم المشترى
١١ — توقيع المشترى	١٢ — توقيع الدلال

وترصد تلك البيانات من أصل وصورتين أحداهما تسلم لمكتب الساحل والآخرى لادارة السوق للعمل بمقتضاها فى السجل المعد لذلك.

مادة ٢٧ — على الدلال تقديم دفاتر المبيعات لمفتش السوق أو من ينتدب لذلك من موظف السوق ويجب تسليم كل دفتر بمجرد الانتهاء منه الى ادارة السوق .

مادة ٢٨ — على كل دلال تنفيذ شروط الرخصة ويترتب على مخالفة أى شرط منها إلغاء رخصته ويمنع كل دلال غير حاصل على رخصة من الدخول فى السوق .

نظام التعامل

١٥٤ - يسير نظام التعامل طبقا لما يأتى

مادة ٢٩ — كل صفقة تعقد فى السوق تكون خاضعة لأحكام هذا القرار

مادة ٣٠ - لا يجوز التعامل فى السوق الا فى بضاعة حاضرة وبين الأشخاص المدرجة أسماؤهم بالقائمة .

مادة ٣١ — يكون البيع فى السوق بالمزاد العلنى .

ويجوز للجنة السوق اصدار قرار باباحة البيع بالممارسة اذا زادت كمية المعروض عند افتتاح السوق عن ٣٠ ألف شوال .

وعلى المتعاملين ابلاغ الدلال جميع العمليات التى قد تتم بطريق الممارسة ليقيدها فى الدفتر الخاص بذلك .

ويجب أن يكتب عن كل عملية بيع عقد بيع على الأنموذج الذى تضعه وزارة التجارة والصناعة .

مادة ٣٢ — تحصل المزايدة فى كل رسالة بواسطة أحد الدلالين المرخصين تحت مراقبة مفتش السوق أو من ينتدبه الذى يجوز له وقف المزاد أو ابطاله اذا ظهر له أن المزايدة غير جدية .

مادة ٣٣ — تحصل المزايدة فى كل رسالة بالمكان الذى توجد فيه على أساس العينات التى تستخرج طبقا لأحكام هذا القرار .

مادة ٣٤ — كل رسالة يجب بيعها صفقة واحدة ولا يجوز تجزئتها .

مادة ٣٥ - يفتتح الدلال عملية البيع بالمناداة بالرسالة ذاكرا مصدرها وعدد الشوالات .

مادة ٣٦ — بعد رسو المزاد ولحين ميعاد اقفال السوق يوقع كل من البائع والمشترى على دفتر المزاد . وفى حالة امتناع المشترى يعاد المزاد على الرسالة فى اليوم التالى مع إلزامه بفرق الثمن والأرضية .

على من يرسو عليه المزاد دفع الثمن قبل الميعاد المحدد لاقفال السوق ولا يحق له استلام البضاعة قبل دفع الثمن ، وفى حالة امتناعه عن الدفع يعاد المزاد فى اليوم التالى ويلزم بفرق الثمن والأرضية .

ويجوز للبائع والمشترى الاتفاق على خلاف ذلك .

مادة ٣٧ — يكتب الدلال عقد البيع على الأنموذج الذى تضعه وزارة التجارة والصناعة من ثلاث نسخ يقدمها لمكتب ساحل الاسكندرية وعلى مكتب الساحل أن يرصد فى كل نسخة مقدار الوزن ورقم علم الوزن وتاريخه ويوقع عليها معاون الساحل ويعيدها الى الدلال ويسلم الدلال إحدى النسخ الثلاث الى إدارة السوق بعد التوقيع عليها من البائع والمشترى ويسلم احدى النسختين الآخريين الى البائع والأخرى للمشترى .

مادة ٣٨ — لا يجوز التعامل فى السوق ألا بالوزن ولا يسمح لأحد غير الوزانين المعينين من قبل وزارة التجارة والصناعة بأجراء أية عملية وزن .

وتكون عمليات الوزن بواسطة موازين المصلحة المذكورة وتحصل على عمليات الوزن الرسوم المقررة لذلك فى السواحل .

وتقيد العمليات فى دفتر خاص من أصل وثلاث صور ويكون مشتملا على البيانات الآتية : —

١ - اسم المشترى   ٢ — اسم البائع

٣ — الوزن   ٤ — السعر

٥ - التاريخ   ٦ — الرسم المتحصل وتوقيع الوزان

مادة ٣٩ تقيد عمليات السوق فى جدول خاص وتعلق فى مكان ظاهر بالسوق . وتذيع وزارة التجارة والصناعة فى نفس اليوم التسعيرة الرسمية .

مادة ٤٠ — تحدد وزارة التجارة والصناعة فئات العمولة والدلالة بعد أخذ رأى لجنة السوق .

فى التحكيم

١٥٥ – الفصل فى المنازعات بين المتعاملين

مادة ٤١ — يكون الفصل فى جميع المنازعات التى تقسع بين المتعاملين فى السوق بالنسبة للأعمال التى يجرونهـا أو العقود التى تتم فيها بطريق التحكيم طبقـاً للقوعد المقررة فى هـذا القرار اذا اتفق على ذلك أصحاب الشأن .

ويكتب الاتفاق على انموذج خاص تعده وزارة التجارة والصناعة .

مادة ٤٢ — تشكل سنويا من أعضاء لجنة السوق أربع لجان للتحكيم تتناوب كل منها العمل أسبوعا واحدا للفصل فيما يقع من الخلاف فى تنفيذ العقود المبرمة خلال ذلك الأسبوع وتتألف كل لجنة من ثلاث أعضاء بطريق الانتخاب ويكون الأعضاء الثلاثة الباقون من لجنة السوق أعضاء احتياطيين للحلول محل أعضاء اللجان الذين يمنعهم مانع من القيام بالتحكيم .

مادة ٤٣ — على كل من له مصلحة فى التحكيم أن يقدم اخطارا لمفتش السوق مبينا به أوجه الخلاف وعلى مفتش السوق بمجرد وصول هذا الاخطار إليه أن يبلغه إلى رئيس لجنة السوق وعلى رئيس لجنـة السوق دعوة أعضاء لجنة التحكيم المختصة للفصل فى النزاع ويجب أن يتنحى من يكون ذا شأن فى النزاع من أعضاء اللجنة .

وتكون الدعوة بطلب كتابى شامل لبيان أوجه الخلاف .

ويبلغ هذا الطلب الى المدعى عليه الذى يجب عليه فى الحال أن يشرح كتابة وجهة نظره بما يختص بطلبـات المدعى ويبين عند اللزوم طلباته قبل المدعى .

مادة ٤٤ — تصدر لجنه التحكيم قرارها فى النزاع على وجه الاستعجال بعد سماع أقوال الطرفين وقرار اللجنة نهائى وعلى الطرفين تنفيذه بمجرد إعلانهما به .

مادة ٤٥ — يشترط لعرض النزاع على المحكمين أن يكون الخلاف قد قام بسبب عمليات فعلية أجريت فى السوق .

مادة ٤٦ — يسقط الحق فى التحكيم إذا مضت مدة ٤٨ ساعة وقت حصول الخلاف دون أن يخطر أحد الطرفين مفتش السوق بأوجه الخلاف وطلب التحكيم .

مادة ٤٧ — يقدم المحكمون بوظيفة التحكيم بدون مقابل .

مادة ٤٨ — المحكمون غير مقيدين بالاجراءات والقواعد القانونية فيما عدا ماهو منصوص عنه فى هذا القرار وعليهم دائما مراعاة العرف التجارى .

الباب الثانى

البورصات (١)

الفصل الأول

البورصات ووظائفها

المبحث الأول

نشأة البورصات وتطورها

١٥٦ — **منشأ الأسواق وتطورها** : تاريخ الجماعة البشرية يدلنا على أنها مرت بعدة أدوار متعاقبة منذ نشأتها إلى وقتنا هذا ، أولها النظام العائلى حيث كانت الناس حينذاك منقسمة إلى جماعات وعشائر ، فاستقلت كل جماعة بنظامها

---

(١) المراجع J . G . Smith , Organised Produce market .
S . S . Pratt , the work of wall Street .
A . P . Poley , History , Law , and Practice of the stock Exchange .
C . Duguid , The Stock Exchange .
L . C . Peglar , notes on stock Exchange Transactions .
A . H . Wolf , Stock Exchange Past and Present .
T . W . Hirst , the Stock Exchange .
C . A . Conant , History of modern Banks of Issue .

الاقتصادى ، فكانت تكفى حاجاتها بنفسها دون أن تلجأ الى غيرها ، حيث كانت الحاجات قليلة والروابط بين الجماعات معدومة لقلة وسائل النقل وتأخرها . وكاد ينعدم التبادل وتقسيم العمل . وبزيادة الحاجات ابتدأ تقسيم العمل بظهور النظام الطائفى الذى انتشر فى القرون الوسطى ، وصار المنتج ينتج لنفسه ولغيره من الجمهور تبعا للطلب . فاذا جاوز هذا الحد فانه لا ينتج لغير سوق قريته التى كان يخشى مزاحمة الأجنبى فيها . وبزيادة عدد السكان وانتشار العمران ، أخذ التجار يجتمعون فى أماكن معينة ، وفى أوقات مخصوصة لتبادل السلع وسائر العروض . وتكررت هذه الاجتماعات من وقت لآخر بنشوء المدن . فكانت تعقد مرة أو مرتين فى كل عام . كما وجدت أسواق أخرى يومية أو أسبوعية . وقد كان للمركز الجغرافى أهمية كبرى فى قيام هذه الأسواق كما كان الحال بالنسبة لأسواق نورمبرج بألمانيا حيث تتفرع الطرق التى تخترق جبال الألب ، كذلك بالنسبة لاسواق ميلانو وجنوا والبندقية بايطاليا ، وليون بفرنسا . والمشاهد أنه كلما وجدت سوق لتصريف المنتجات قضت الضرورة تسهيلا للمعاملات بوجود سوق لتسوية الحسابات بين متعاملين من أمم مختلفة ، أى لمبادلة النقود الأجنبية بنقود أهلية . ولم يقف عمل الصيرفين الذين يؤمون هذه السوق عند تحويل نقود بنقود بل تعداه إلى تقديم القروض للتجار الذين يعوزهم المال لاتمام عملياتهم ، كما كانوا يؤجلون الدفع لسوق آخر إذا اقتضى الحال . وحيث أن التعامل بالنقود عرضة لخطر ضياعها ، بدأت الكمبيالة تقوم مقام النقود فى المعاملات لتغنى الناس عن حمل النقود .

١٥٧ — *امفشأ لبورصة* : رغم أن الأسواق تعتبر نواة البورصات . فان وجودها لم يقض بتاتا على الأسواق ، بل لا تزال الى الآن الأسواق المحلية قائمة فى

القرى والمدن كمراكز دورية لتصريف المنتجات والحاصلات . أما من جهة الأسواق الدولية فقد فقدت صبغتها الأصلية من حيث التعامل المباشر وهو عرض السلع وطلبها حالا ، وأصبحت الآن عبارة عن محال لعرض النماذج والعينات . Samples .

١٥٨ – تعريف البورصة : البورصة هي اجتماعات تعقد في مكان معين في مواعيد دورية في الغالب تكون يومية بين فريق من المتعاملين بقصد بيع وشراء الأوراق المالية والبضائع دون حاجة إلى تسليم أو نقل البضاعة بالذات أو دفع الثمن فورا .

وقد تطلق كلمة بورصة على المكان الذي يجتمع فيه المتعاملون في صنف معين فيقال بورصة القطن وبورصة الفحم وهكذا :

ولم يجمع المؤلفون على أصل كلمة « بورصة » فيقول فريق منهم أن التجار كانوا يعقدون اجتماعاتهم أمام منزل عائلة Van der Bourse في مدينة Bruges ويرتأى فريق آخر بأن اجتماعات التجار كانت تعقد في منزل صيرفي في تلك المدينة وكان يعلق على جمالون المنزل Pignon ثلاثة أكياس Boursé .

١٥٩ – الفرق بين البورصة والسوق :

تختلف البورصة عن السوق في عدة أمور أهمها ما يأتي :

(١) الأسواق تجمع المنتج بالمستهلك في صعيد واحد بقصد التبايع ، أما البورصات فلا يكون فيها المنتج ولا المستهلك ، انما يوجد فيها فريق الوسطاء لاتمام الصفقات .

(٢) يحصل التعامل في الأسواق عن سلع موجودة بأعيانها ، بعكس البورصات فان البائع لا يعرض السلعة للمشترى وإنما يحصل التعاقد على بضائع

أو أوراق مالية غير موجودة فى مكان البورصة ، وتكون غالبا مودعة فى المخازن أو بالبنوك .

(٣) يقتضى التعامل فى الأسواق تسليم البضاعة فى الحال ودفع الثمن فورا أو بعد أجل معين . أما فى البورصات فلا الثمن يدفع ولا البضاعة المباعة تسلم ، وإنما الغرض منها مضاربة على فروق الأسعار .

(٤) لا يجوز فتح بورصة للتجارة بدون تصريح من الحكومة وكل بورصة تفتح بغير هذا التصريح تقفل بالطرق الادارية (٧١ / ٧٧ تجارى) أهلى ومختلط . وتكون تحت اشراف ومراقبة الحكومة خشية التلاعب بالأسعار .

(٥) تعقد العمليات فى البورصة باستمرار واجتماعاتها دورية فى مكان معين .

أما الأسواق فتعقد فى أماكن مختلفة ، ويوجد لكل نوع من أنواع السلع بورصة ، فتوجد بورصة للأوراق المالية وبورصة للقطن . أما الأسواق فلا تتخصص فى سلعة معينة اذ يحصل التعامل فى سلع كثيرة .

١٦٠ – أنواع البورصات :

أهم أنواع البورصات نوعان :

أولهما – بورصة البضائع Bourse de Merchandise Produce Exchange

ثانيهما – بورصه الاوراق الماليه : Stock Exchange .

وبورصات البضائع أقدم وأسبق الى الظهور من بورصات الأوراق المالية لأن شركات المساهمة لم تكن معروفة قبل القرن السابع عشر .

ويحصل التعامل فى النوع الأول بشراء وبيع الحاصلات الزراعية والمنتجات الصناعية كالقطن وبذرته ، والحبوب والنحاس والمطاط ، والبن والفحم .

ويحصل التعامل فى النوع الثانى بشراء وبيع الأوراق المالية العامة ، من سندات

الحكومات والمجالس البلدية مثل سندات الدين الموحد والدين الممتاز وسندات مجلس بلدى الاسكندرية وأسهم وسندات الشركات الكبرى. ويقوم بعملية الشراء والبيع فى البورصات الأعضاء فقط وهؤلاء إما أن يكونوا تجارا يبيعون ويشترون لحسابهم الخاص أو سماسرة (وسطاء محترفون) يبيعون ويشترون لغيرهم.

ويوجد بأوربا عدا هذين النوعين بورصات أخرى كبورصات العمل Labour Exchange فى المدن الكبرى الغرض من إنشائها استخدام العمال دون حاجة لوسيط، كذا توجد بورصات إنشاء السفن البحرية والتأمين عليها.

ويجب أن يتوافر فى السلع التى يحصل التبايع فيها فى البورصة الخصائص الآتية :-

(ا) يجب أن تكون السلعة غير سريعة التلف حتى يسهل حفظها مدة من الزمن. فالخضر والفاكهة لا تصلح للتعامل بها فى البورصة.

(ب) يجب أن تكون السلعة متناسقة ويمكن تعيين مقاديرها بالعدد أو الوزن أو الكيل كالأسهم والسندات والقطن وبذرته.

(ح) يجب أن تكون السلعة عظيمة الأهمية ويكون التعامل بها كثيرا، بحيث يكون المجال واسعا ليسمح لأكبر عدد ممكن من البائعين والمشترين، لأنه إذا كان عدد المتعاملين قليلا ضاق نطاق العرض والطلب وكان هناك خطر من تقلبات الأسعار بسبب تحكم فئة قليلة العدد لا يهمها إلا مصلحتها الشخصية.

(د) يجب أن يكون انتاج السلعة عرضة للتغيير من وقت لآخر، وتبعا لذلك تكون عرضة لتقلبات الأثمان، فيجد المضاربون مجالا للربح، فيشترون ويبيعون تحت هـذا التأثير. لأنه إذا كان فى الامكان

مطابقة العرض بالطلب أصبح التعامل فى هذه السلعة سهلاً دون حاجة إلى مضاربة .

(هـ) يجب أن تكون السلعة قابلة لتحمل النقل البعيد ، ويمكن حفظها لمدة طويلة بدون تلف .

١٦١ ـ *البورصات القديمة* : كان أول ظهور البورصات بالمدن الايطالية والفرنسية وفى امستردام وانفرس . وكانت بورصة امستردام من أعظم البورصات شأناً فى ذلك الوقت لأن هولندا كانت ذا مركز ممتازة فى التجارة الدولية ومقراً للتسويات المالية . أما فرنسا فأقدم بورصاتها هى بورصة ليون ويليها بورصة تولوز ثم بورصة روان .

١٦٢ ـ *البورصات الحديثة* . يتصل انشاء البورصات الحديثة بالأعمال المالية التى قضت بها الظروف وقتئذ . فقد كانت حاجة الحكومات للأموال شديدة ، إذ جعلت حكومة انجلترا فى عهد ملكها غليوم تعقد القروض الأهلية باستمرار . ولما اضطرت الدولة الى المال ولم تجده فكر « وليام باترسون المالى الاسكتلندى » فى عقد قرض أهلى بضمان الدولة لتموينها فى حروبها ضد لويس الرابع عشر . وصرحت للمساهمين فى هذا القرض بتأسيس شركة بنك انجلترا ، فكثر التعامل بالأوراق المالية التى مهدت السبيل لإنشاء (بورصة لندن للأوراق المالية) London Stock Exchange فاتجه نظر المتعاملين بهذه الأوراق إلى محل البورصة الملكية The Royal Exchange لقربها من مركز الحركة التجارية ، ولكن اتساع نطاق المعاملات فى الأوراق المالية جعل السماسرة فى ١٦٩٨ [1] يبحثون عن مكان آخر يعقدون فيه عملياتهم فوقع

---

(١) أنظر A. H. Woff, « the Stock Exchange Past and present صفحة ١٥ ، ١٦

اختيارهم على شارع فى لندن يسمى «Changs Alley» واستمروا يزاولون تجارتهم فيه متنقلين من مقاهى Jonathaus Coffee, Carraways Coffee House House, لغاية بداية الربع الأخير من القرن الثامن عشر . وفى وقت ما كانت « قبة بنك انجلترا « Rotunda of the Bank of England » مسرحا لصولات هؤلاء السماسرة . وزيادة المعاملات أدت إلى المضاربات ، مما دعا الى تدخل الحكومة لحماية المتعاملين . وفى عام ١٨٠٢ [1] اتخذ «لبورصة لندن» بناء خاص بها وأسس فى موضعه بناء آخر فى عام ١٨٥٤ [2] حيث توجد فيه الآن .

١٦٣ — *بورصة نيويورك* [3] . لم ينقض على تأسيس «بورصة لندن» زمن طويل إلا وكثرت المعاملات والمضاربات فى الأوراق المالية فى الولايات المتحدة وخصوصا منذ أواخر القرن الثامن عشر عقب حرب الاستقلال ، حيث قد عقدت عدة قروض عامة لحاجة الحكومة للأموال .

وقد ساعد انتعاش التجارة التعامل بالأوراق المالية التى أصدرها أول مؤتمر عقد فى «Federal Hall » . وكذا قد تأسست عدة بنوك منها بنك Bank of North America فى عام ١٧٨١ ، وبنك نيويورك فى عام ١٧٨٤ .

كل ذلك دعا إلى كثرة التعامل فى الأوراق المالية منذ ١٧٩٢ فى شارع «Wall Street » الكائنة به بورصة نيويورك فى الوقت الحاضر ، حيث كان

---

(١) أنظر :

E : C . pegler , some notes on Stock Exchange transactions صفحة ٥ وما بعدها .

(٢) المرجع السابق صفحة ٦

(٣) S.S pratt, the Work of Wall Street صفحة ٣ وما بعدها .

السماسرة يجتمعون قريبا من شجرة هناك Buttonwood tree . وفى ١٧ مايو سنة ١٧٩٢ اتفق جماعة من السماسرة وعلى رأسهم «Leonrd Bleeker» على أنهم لا يزاولون شراء أو بيع الصكوك العامة بعمولة أقل من ¼ ٪ من قيمتها ، فكان اجتماعهم هذا هو نواة «بورصة نيويورك» . وفى ١٧٩٤ اتخذ السماسرة مقهى «Tontine Coffee House» مقرا لاجتماعاتهم فى نفس الشارع وظلوا يمارسون أعمالهم فيها حتى عام ١٨٢٧ حيث أسسوا البناء الحالى «لبورصة نيويورك» فى شارع Wall Street .

١٦٤ — *بورصة باريس* : ذكرنا فى موضع سابق أن بورصات البضائع كانت أقدم وأسبق إلى الظهور من بورصات الأوراق المالية ، لأن شركات المساهمة لم تكن معروفة من قبل القرن السابع عشر . ولكن حاجة الحكومات للأموال أدت إلى عقد القروض . وبزيادة النفقات العامة زادت اعباء الحكومات مما دعا إلى مضاعفة عقد القروض . ولما اتسع نطاق قروض الدول وكثر تأسيس الشركات الكبرى كثر مجال استعمال الأوراق المالية ، فنشأت البورصات .

ولكن التعامل فيها لم يكن مركزا فى مكان معين . حيث كان المتعاملون يعقدون عملياتهم فى الطرق العامة متنقلين من مكان لآخر . وقد كان شارع « Quinconpoix» بباريس مسرحا لصولات وجولات المضاربين فى الاوراق المالية ، لاسيما عند ما قام «جون لاس» « John Law » المالى الاسكتلندى الجرىء بمؤسسات واسعة النطاق ، حيث أسس مصرفا فى سنة ١٧١٦ . ولكن هذا المشروع لم يقدرله النجاح ، كذلك أسس «لاس» شركة الهند التى كان الغرض منها مباشرة العمليات المصرفية ، والقيام بالأعمال التجارية فى الهند والصين وأفريقيا وأمريكا ، غير أنه أخفق فى عمله ولحقت خسارته الكثيرين .

وعلى أثر ذلك صدر مرسوم ملكي فى سنة ١٧٢٤ بانشاء بورصة باريس للأوراق المالية.

١٦٥ – **حرية انشاء البورصة وتقييدها**: رأينا فى تعريف البورصة أنها اجتماع الغرض منه القيام بأعمال تجارية ، على ذلك يجب أن يكون المتعاملون أحرارا فى معاملاتهم وفقا لمصلحتهم ، طالما أن هذه الحرية لا تتعارض مع النظام العام. وعملا بهذه القاعدة تنشأ البورصات فى انجلترا والولايات المتحدة بلا قيد ولا شرط لتشبعهم بسنة الحرية الطبيعية ، فيجوز لجماعة من التجار أن يتفقوا فيما بينهم على تأسيس بورصة للتعامل ويفتحوها بدون ترخيص من الحكومة . بينما فى بعض البلاد الأخرى يجب الحصول على تصريح بها من الحكومة كما فى فرنسا .

أما فى مصر فلغاية سنة ١٩٠٩ لم تكن هناك قيود على إنشاء البورصات ولكن لوحظ أن تقييدها بالقيود الادارية فيه ضمان للصالح العام ، وقد نص على ذلك فى القانون التجارى المصرى فى المادتين (٧١/٧٧) أهلى ومختلط .

(١) لا يسمح بفتح بورصة للتجارة سواء للأوراق المالية أو البضائع بدون ترخيص يمنح مقدما من الحكومة .

(٢) تكون البورصة تحت رقابة الحكومة . وهذه الرقابة تقضى بأن يكون للحكومة مندوب أو مندوبون فى البورصة لمراقبة القوانين التى تسنها للعمل بموجبها .

المبحث الثانى

الوظائف الاقتصادية للبورصات

١٦٦ – **أهمية البورصات** : أصبحت البورصات اليوم من أهم العوامل فى بناء أسس الحياة الاقتصادية ، وصارت محور المال ومهبط رجال

الأعمال يعتمدون عليها فى انجاز أعمالهم . فيقصدها المنشئون والمبتكرون من كل حدب حيث يجدون فيها خير مساعد على قضاء حاجاتهم . وبما أن أكثر عمليات البورصة تقوم على أساس المضاربات Speculation يمقتها الناس ويوجهون اليها انتقادات مرة ، فمنهم من كتب له التوفيق وفاز بالسعادة بين جدرانها ، ومنهم من كتب له النحس وباء بالخسران فى حظيرتها . ومن أجل ذلك تضاربت فيها الآراء ، فمن الناس لا ينصفها ويصفها بجحيم تسود فيه الوجوه أو ببيوت قمار تذوب فيها ثروات الكثيرين ويصبح أربابها لا يملكون من حطام الدنيا شيئا بعد الثراء والجاه . ومنهم من يرى سعادته فيها ، وعلى هذا تنتقل الثروة من يد إلى أخرى لمجرد الصدفة والحظ . ولكن المضاربة ليست بمجرد صدفة وحظ وانما هى نتيجة لمعرفة تامة أساسها المران والخبرة الطويلة . فاذا كانت المضاربة تقوم على أساس المهارة والخبرة والمران فهى مشروعة ونافعة للحياة الاقتصادية . ولكن إذا كانت تقوم على مجرد حظ ساقه القدر ، وليس لمجهود الانسان فيها نصيب فهى مقامرة Gambling ممنوعة وغير مشروعة لانها تؤدى الى ثراء البعض وفقر البعض الآخر.

وعلى الرغم من تفاؤل البعض بالبورصة وتشاؤم البعض الآخر بها فاننا لا نغفل وظائفها الاقتصادية .

البورصة سوق مستمر ، والسوق المستمر هو الذى يحصل التعامل فيه بالسلع المندرجة فى تسعيرته فى كل يوم وفى الأوقات المخصصة للعمل بثمن يتفاوت قليلا عن السعر العادى . وفائدة السوق المستمر هى سهولة التبايع ، ولكى يكون السوق مستمرا يجب توافر شرطين .

أحدهما — يجب أن يكون فى البورصة أثناء العمل متعاملون كثيرون بقصد التبايع.

ثانيهما - يجب أن يجيز قانون البورصة التعامل على المكشوف (البيع الآجل وهو ما تأجل فيه تسليم المبيع لأجل معين فيكسب المشترى الفرق عند صعود الأسعار والبائع عند هبوطها) فاذا كانت السلعة غير موجودة لدى البائع تيسر له الحصول عليها واتمام الصفقة بواسطة السوق المستمر .

فوائد البورصات :

تظهر فوائد البورصات الاقتصادية فى الأحوال الآتية :

١٦٧ - تصريف المحصولات والمنتجات : كان المنتج فى الماضى ينتج على قدر حاجة الطلب الحاضر ، وينتظر قدوم المستهلك لطلب السلعة . ولكن فى الوقت الحاضر أصبح الانتاج يفوق الطلب بمراحل عديدة توقعا لتصريفها ، ولكن كيف يحصل تصريف هذه المنتجات للراغبين فيها فى الوقت المناسب ؟ يحدث ذلك بواسطة جمع المنتجات من جهات الانتاج المختلفة ، وتركيزها فى مخازن متقاربة من مصادر إنتاجها . وهنا تنشأ بورصات البضائع ، حيث يؤمها ويرتادها المتعاملون وهم على علم تام بكمية الانتاج الحاضر والمستقبلة وكل ما يتعلق به . ويتصل هؤلاء المتعاملون بالبورصات الأخرى بالبرق وبالتليفون لمعرفة الأسعار ومقدار العرض والطلب . وبهذه الطريقة تخرج المنتجات من الجهات التى تكون فيها كثيرة إلى حيث تجد منافذ لتصريفها . ويقضى تنظيم بورصات البضائع فى جميع العالم ألا تقل الصفقة عن عدد معين من الموزونات أو المكيلات . فى مصر يجب ألا تقل الصفقة عن ٢٠٠ قنطاراً أو ٥٠٠ أردب من البذرة .

١٦٨ - توظيف الأموال :

بورصات الأوراق المالية هى معاهد لتوظيف الأموال ، إذ تمويل المنشآت

الكبرى . وكذا عقد القروض الدولية يحدث بواسطة إصدار الأسهم والسندات التى يصدرها المنشئون وممثلوا الدول ، أما بقصد توسيع المنشآت القائمة Running Concerns أو لانشاء مشروعات جديدة . ويكون ذلك بطرح هذه الأسهم والسندات فى السوق فى الوقت المناسب . ولا يمكن معرفة القيمة الحقيقية لهذه الأوراق ودرجة الثقة بها إلا عن طريق البورصة ، كذلك تنص لوائح البورصات فى جميع العالم ألا تقل الصُفقة عن عدد معين من الأوراق المالية . وتحتم لائحة البورصة الملكية فى مصر ألا تقل العملية عن ٢٥ سهما أو سنداً .

وبفضل سهولة المخابرات أصبحت بورصات العالم اليوم على اتصال دائم ببعضها البعض وصار التعامل ميسورا بالأوراق المالية الدولية واتجه سعرها نحو التساوى .

فاذا كان هناك اختلاف فى الأسعار فى مكانين مختلفين بأن كان منخفضا فى سوق ومرتفعا فى سوق آخر سارع الموازن Arbitragist بالشراء حيث يكون السعر منخفضا كما يسارع بالبيع حيث يكون السعر مرتفعا . وعملية الشراء فى سوق ترفع الأسعار فيه والبيع فى آخر تخفض الأسعار فيه . وبهذه الطريقة تنعدم فروق الأسعار بالنسبة للسلعة فى كل الأسواق . فلو فرض أن سعر الصرف فى لندره على باريس ١٣٥ فرنكا للجنيه الانجليزى ، كانت الكمبيالة التى قيمتها ١٠٠ جنيه انجليزيا فى لندره تساوى فى باريس ١٣٥ × ١٠٠ = ١٣٥٠٠ فرنكا .

وليست فائدة الموازنة قاصرة على زوال فروق الأسعار بين الأسواق المختلفة ، بل هناك فائدة أخرى وهى تسهيل تسوية الديون الدولية (١).

---

(١) انظر شرح القانون التجارى الجزء الثانى للدكتور محمد بك صالح .

فاذا فرضنا أن مشتريا مصريا فى الاسكندرية مدين لتاجر فرنسى فى باريس بمبلغ ١٠٠٠٠ فرنكا ، وكانت فروق الأسعار فى بورصتى الاسكندرية وباريس تغرى الموازن على القيام بعملية الموازنة ، عندئذ يقوم الموازن بدفع دين المشترى بواسطة نقود أحد مشترى الأوراق المالية فى باريس ، وفى الوقت نفسه يشترى الموازن أوراقا مالية فى الاسكندرية ويدفع ثمنها من النقود التى يرسلها المشترى . وبذلك تحصل التسوية بين البلدين بواسطة عملية الموازنة .

١٦٩ — تحديد الاسعار :

بزيادة العمران وقيام الصناعات الكبيرة فى أماكن معينة ، صارت المصانع لا تعتمد على أمدادها بالخامات على مصادر الانتاج القومية القريبة فحسب ، بل على مصادر الجهات النائية فى الدولة وكذا على ما يستورد من البلاد الأجنبية . وبواسطة سرعة المخابرات البرقية والتليفونية أصبحت بورصات العالم متصل بعضها ببعض . وبعد أن كانت أثمان المواد تؤثر فيها العوامل الاقتصادية المحلية أصبحت شديدة التأثر بالعوامل الدولية .

وقد وصف أحد القضاة الأمريكيين البورصة بأنها « بارومتر الحياة الاقتصادية وميزان عادل لتقارب الأثمان ومهبط أصحاب العقول النيرة والمواهب النادرة من كل فج ، الذين بثقافتهم وبعد نظرهم وبآرائهم الحصيفة يتنبأون الظروف المستقبلة ويبنون حكمهم على خبرتهم ومرانهم الطويل » .

وبما أن البورصة مركز لتقابل العرض بالطلب ، سهل على المتعاملين تحديد الثمن الحقيقى العادل للسلعة ، (سواء كانت منتجات أو أوراق مالية) عند توازن الطلب بالعرض ، ويكون هذا السعر عاما فى البورصة وتباع به أكبر كمية ممكنة .

ولتكوين الثمن العادل فى السوق يجب توافر ثلاثة أمور .

ا — يجب أن يكون البائعون والمشترون أحرارا فى مناقشة الأسعار .

ب — يجب أن لا يكون هناك اتفاق سابق بين المتعاملين على التبايع بثمن معين .

ﺣ — يجب أن تتوافر شروط العلانية لأذاعة الأسعار داخل وخارج البورصة ، وأن يكون المتعاملون على معرفة تامة بمقدار العرض والطلب وبالسعر الذى تشترى أو تباع به السلعة .

١٧٠ — البورصة مركز الاخبار الحقيقية : Conceutratan of right news

البورصة ملتقى اجتماعات الناس ، فقد كان المتعاملون فيما مضى يعقدون اجتماعاتهم للتبايع ولبحث شئونهم فى الطرق العامة وفى المقاهى . فلا غرابة إذا كانت البورصات اليوم مبعث الآراء ومصدر الأخبار الحقيقية عن قيم السلع والأسهم والسندات المندرجة فى تسعيرتها . والفضل فى ذلك الى سرعة المخابرات التى أفضت إلى ذيوع الأخبار والأسعار بين المراكز الصناعية والتجارية والمالية ، وبذلك ارتبطت بورصات العالم بعضها ببعض حتى سهل على الممولين توظيف أموالهم ، وتيسر لهم الوقوف على ما يجرى فى مراكز الاستثمار البعيدة بواسطة النشرات والصحف ولولا ذلك لما تيسر لبائع أو مشتر أن يعرف أو يحكم على قيمة السلعة التى يريد بيعها أو شراءها . وإذا أمكن ذلك كان حكمه فى الغالب مبنيا على الظروف المحلية الملابسة فقط . وكثيراً ما يكون حكمه غير صحيح وداعيا إلى التضليل . ولكن الأسعار التى تذاع فى البورصات هى فى الحقيقة الأثمان التى استقرت بفعل قانون العرض والطلب فى وقت معلوم . فاذا زاد الطلب على سلعة ما

زادت قيمتها ، وتبعاً لذلك يرتفع ثمنها ، وبالعكس إذا نقص الطلب انخفض ثمنها .

ولوجود عامل المضاربة فى البورصة نرى أنه كثيراً ما تميل الأسعار إلى الارتفاع لمجرد الاشاعة قبل أن يزيد الطلب فعلا ، أو تميل إلى الهبوط قبل أن ينقص الطلب فعلا . والتنبؤ بمدى الأسعار فى البورصة على هذا النحو ما هو إلا خلاصة رأى آلاف المشترين والبائعين . وهذا الرأى يتكون فى البورصة نتيجة لما يحدث فيها من صفقات جسيمة . وبذلك يمكن للمتعاملين فى السلع والأوراق المالية المعرفة التامة للقيم الحالية والمستقبلة .

١٧١ — *تمنع البورصة حدوث الغش* : Prevention of Fraud

نشاهد أن من أهم العلامات المميزة للبورصة خلوها من مظاهر الغش والتدليس التى تبدو فاشية فى كثير من المعاملات التى تحدث خارجها ، لانعدام الرقابة الفعلية على دعاة التضليل فى الأوساط التجارية . ولكن تنظيم البورصات يقضى على كل تمويه الغرض منه عرض سلع زائفة أو نشر أخبار غير حقيقية ، كما تمنع التعامل بالوسائل الغير مشروعة . ولا تتم الصفقات داخل البورصة إلا عن سلع متناسقة ومرتبة إلى درجات كما يقضى بذلك العرف التجارى . كذلك لا يمكن إدراج أوراق مالية فى تسعيرة البورصة إلا إذا توافرت فيها شروط معينة مثلا أوراق الحكومات الأجنبية لا تقبل إلا بمقتضى قرار من وزير المالية يصدر بعد موافقة رأى لجنة البورصة (م ٦٤ من لائحة ٣١ ديسمبر سنة ١٩٣٢ .

ومتى قررت لجنة البورصة قبول ورقة مالية تدرجها فى الجدول الرسمى على أن تقوم الشركة صاحبة الشأن بدفع رسوم الاشتراك المقررة فى اللائحة الداخلية .

وفوق هذا فان البورصة تخضع لرقابة الحكومة ويقوم بتنفيذ هذه الرقابة مندوبون تعينهم الحكومة لمباشرة تنفيذ اللوائح والمراسيم الخاصة بها مادة (٧١ / ٧٧) تجارى أهلى ومختلط .

١٧٢ — البورصة ينبوع الأموال

Stock Exchange as a souce of capital

تعمل البورصة باعتبارها مصدر الأموال التى تبغى الاستثمار على توزيعها على المرافق المختلفة ، فتهرع الأموال دائما الى الأعمال التى تكون فى حاجة اليها . أو بعبارة أخرى تتحول هذه الأموال من المشروعات القليلة الربح الى المشروعات التى ربحها كبير . وبما أن البورصة هى ملتقى أهل الرأى والثقاة فى الشئون المالية ، فانهم يقدرون الظروف وينظرون إلى القيم الحالية والمستقبلة ويبنون حكمهم على الخبرة والمران الطويل .

وحيث أن البورصة سوق مستمر ، تتجمع فيه الأموال بقصد الاستثمار ويكون فى تجمعها أعظم فائدة للمقرضين والمقترضين فى حين أن بقاء هذه الأموال موزعة فى حيازة أصحابها لا يستفاد منها . وقد أصبحت البورصات اليوم من أهم العوامل المؤثرة فى نماء الثروة .

المبحث الثالث

البورصات المصرية

١٧٣ - نشأت الأسواق فى مصر من عهد بعيد حيث كانت تتمتع بمركز ممتاز فى التجارة الدولية بين الشرق والغرب . وكان يفد عليها التجار من مختلف البلاد وكان الحكام والأفراد يعملون على توفير وسائل الراحة لهم فأسسوا « القياسر » حيث كان يجتمع فيها التجار للتبايع كما بنوا حولها المخازن لخزن البضائع ، وأقيم قريبا منها فنادق ينزل فيها التجار ، وكان هؤلاء يودعون أموالهم عند أصحابها الذين يؤدون أعمال الصيرفين . وقد أدت كثرة المعاملات وجود أسواق كثيرة فكان لكل سلعة سوق خاص بها ، يجتمع فيه المتعاملون فى هذه السلعة . وقد كان نشوء البورصات فى مصر شبيها بنشوئها فى أوروبا وأمريكا ، حيث كان التجار والسماسرة يجتمعون فى الطرق العامة لمزاولة أعمالهم ، وعلى مر الأيام اتخذوا لاجتماعاتهم أماكن خاصة لمعاملاتهم : وكما كان التجار فى انجلترا يعقدون اجتماعاتهم فى مقاهى Carraways ' coffee House و Jonalhans ' Coffee House وفى الولايات المتحدة فى مقهى Tontine coffee House كذلك لجأ سماسرة الأوراق المالية فى مصر إلى « ميدان الاوبرا » واتخذوا « مقهى نيوبار » بميدان الأوبرا مقرا لمعاملاتهم بعد أن فشلت محاولتهم فى إنشاء بورصة فى عام ١٨٠٨ .

ولما ظهرت بوادر الرواج فى مصر بكثرة إنشاء المؤسسات الزراعية والصناعية والتجارية ، واتسعت حركة المعاملات تبعا لهذا التقدم الذى عم جميع نواحى الحياة الاقتصادية . تأسست شركة مالية فى القاهرة فى سنة ١٩٠٤ للقيام بأعمال البورصة ، ومن وقتئذ أخذت المعاملات تزيد باطراد مما دعا الشركة الى

تأسيس بناء خاص للبورصة فى شارع الفضل وبقيت فية لغاية سنة ١٩٢٨ . حيث انتقلت الى مكان آخر فى شارع الشريفين [١]

بورصة الاسكندرية

تشغل ميناء الاسكندرية مركزا ممتازا فى التجارة الدولية ، وتعتبر من أهم موانى البحر الأبيض المتوسط ، وأكبر سوق لتجارة القطن فى مصر . وقد كان محصول القطن المصرى ٩٠٠٠ قنطار فى ١٨٢١ وتراوح بين ١٥٠ ألفا و ٢٥٠ ألفا من القناطير حتى أواسط القرن التاسع عشر ثم قرب من نصف مليون [٢] . ولما حدثت حرب الانقسام فى امريكا تحول العالم الى قطن مصر فكان هذا بداية التقدم الفجائى إذ زادت الصادرات . ولما تقدمت المعاملات واتسع نطاقها قضت الظروف بايجاد سوق للمعاملات الآجلة للقطن . وتحقيقا لهذه الرغبة اجتمع جماعة من السماسرة فى الاسكندرية وأنشأوا بورصة للقطن والبذرة وجعلوا مقرها فى بناء كان محل البنك الايطالى التجارى الحالى فى شارع البورصة القديمة . ولكن وقوع خلاف بين الأعضاء أدى الى انقسامهم فأسس الفريق المنشق (بورصة ثانية) للقطن فى محل شركة توماس كوك الحالى Thomas Cook & Son بشارع فؤاد الاول [٣]

---

(١) راجع للدكتور زكى عبد المتعال — البورصات — والاقتصاد السياسى ﺣ ٢ بند ٩٩٧ .

(٢) التاريخ التجارى للقطن المصرى ، لأمين يحى باشا — مؤتمر الاتحاد الدولى للقطن سنة ١٩٢٧ .

(٣) نظام بورصة البضائع ، لجول خلاط — مؤتمر الاتحاد الدولى للقطن سنة ١٩٢٧ .

واستمرت البورصتان تزاولان عملهما مدة من الزمن . وفى ١٨٨٣ اجتمع السماسرة ، وكان عددهم ٢٥ وأسسوا (شركة البورصة الخديرية المساهمة) برأس مال قدره ٦٠ ألف جنيه ، مقسمة إلى ٣٠٠٠ سهم ثمن الواحد ٢٠ جنيها . وحصلت الشركة من الحكومة على امتياز لمدة ٢٥ سنة باستغلال بنائها بميدان محمد على الذى كان مقر المحكمة المختلطة ودفعت للحكومة ٣٥ ألف جنيه وتعهدت الحكومة من جهة أخرى بأن لا تسمح بأنشاء بورصة طول مدة الامتياز [1] .

بورصة ميناء البصل [2] : لما رأى المشتغلون فى تجارة القطن ضرورة وضع الأنظمة التى تسير على مقتضاها كل العمليات التجارية ، أسسوا شركة المحاصيل العمومية Alexandria General Produce فى فبراير سنة ١٨٨٣ وقد جاء فى قانونها الأساسى أن الغرض منها « وضع الأنظمة التى تسير على مقتضاها جميع العمليات التجارية فى بورصة مينا البصل على البضائع المعدة للتصدير ، ووضع الأنظمة التى تسير على مقتضاها العمليات بالكنترا تات فى القطن و بذرة القطن والغلال وغير ذلك واعتماد نماذج للقطن و بذرة القطن وللغلال ولغيرها ، وتقرير شروط سهلة موحدة للمعاملات فى البضائع . والاهتمام بكل مسألة أخرى تتعلق بتجارة الصادرات » .

واتماما للفائدة تأسست فى الاسكندرية الشركة المصرية لبورصة ميناء البصل التجارية بمرسوم صادر فى ٢٦ مايو سنة ١٨٨٤ ونشر فى الجريدة الرسمية

---

(١) البورصة . لحسن بك تيمور .

(٢) انظر مذكرة أحمد عبد الوهاب باشا بشأن النظام الجديد لبورصة مينا البصل — الاصلاح الجديد لسوق البضاعة الحاضرة للدكتور زكى عبد المتعال .

بتاريخ ٣ يونيه سنة ١٨٨٤ وكان الغرض من انشائها استغلال الأماكن التى تمتلكها فى ميناء البصل بانشاء بورصة تجارية فيها .

وكان حق الاندماج فى عضوية شركة المحاصيل قاصرا على كل من قيد اسمه فى جدول الشركة من التجار ورجال البنوك .

وكانت إدارة السوق منوطة بلجنتين تنتخبهما الجمعية العمومية لشركة المحاصيل سنويا :

١ — لجنة « ا » وهى مكونة من عشرين عضوا يختصون بقسم القطن .

٢ — لجنة « ب » وهى مكونة من ١٢ عضوا يختصون بقسم بذرة القطن وسائر الحبوب .

ويتولى إدارة الشركة الهيئة المشكلة من اللجنتين مجتمعتين وكما جاء فى المادة ١٧ من القانون الأساسى « لها دون سواها بحث المسائل ذات المصلحة العامة والسهر على تنفيذ الأنظمة واللوائح بالدقة » .

وقد اختصت لجنة القطن بكل ماله مساس بشئون القطن من وضع النماذج التى يجرى التعامل عليها ومراجعة مبيع الكنتراتات والاشراف على أعمال الخبرة والاستئناف وغير ذلك ، كما أن لجنة البذرة اختصت بكل ماله ارتباط بشئون البذرة من تعين نماذجها واقرار مبيع عقودها والاشراف على أعمال الخبرة والاستئناف ونحو ذلك .

ولئن كانت فى بادىء الأمر تعنى بسائر أنواع الحبوب فأن عملها فى السنين الأخيرة قد كان قاصرا على بذرة القطن .

ويقضى نظام العمل فى بورصة ميناء البصل بان يكون هناك ارتباط وثيق بينها وبين بورصة البضائع المنسأة « بورصة الكنتراتات » فان جزءا عظيما من العمليات التجارية فى بورصة ميناء البصل ماهى إلا تنفيذ

لعمليات لأجل معقود فى بورصة البضائع المنسأه ، ولذلك فأنه لا يتم وضع الأحكام والشروط فى مبيع العقود المستعملة فى بورصة البضائع المنسأة إلا بعد إقرار شركة المحاصيل .

وقد أثار النظام القائم فى مينا البصل كثيرا من النقد و توالت الشكاوى بحق وبغير حق من تصرفات بعض لجان البورصة فرأت وزارة المالية أن وضع بورصة مينا البصل تحت إشراف الحكومة أسوة ببورصة العقود قد يضع الأمور فى نصابها . وشكلت لجنة برياسة وزير المالية وعضوية وكيل المالية وعدد من المشتغلين بشؤن القطن والمهتمين بأمره بينهم ممثلان لشركة المحاصيل العمومية وقد وضعت اللجنة مشروع لائحة عامة للبورصة ولائحتين داخليتين أحدهما لأعمال القطن والأخرى للبذرة .

وقد عرضت اللائحة العامة على اللجنة التشريعية بوزارة الحقانية وأقرتها الجمعية العمومية للمحكمة المختلطة بجلستها المنعقدة فى ٢٢ يونيه سنة ١٩٣١ . وقد صدرت اللائحة العامه بمرسوم ملكى فى ٢٩ أكتوبر سنة ١٩٣١ وكذا القراران الوزاريان من وزير المالية باقرار اللائحتين الداخلتين لقسم الأقطان والبذرة وأصبحت بمقتضاه تجارة القطن والبذرة تحت رقابة الحكومة : وفيما يلى أهم مبادىء الاصلاح .

(١) أصبحت بورصة مينا البصل سوقا تحت اشراف الحكومة تصدر لائحتها العامة بمرسوم ملكى ولائحتاها الداخليتان (لائحة القطن ولائحة البذرة) بقرار من وزير المالية كما هو متبع ببورصة البضائع الآجلة ، وبورصتى الأوراق وقد نص على أن كل تعديل يحدث فى اللائحة العامة يجب أن يصدر به مرسوم ، كما أن كل تعديل فى اللائحة الداخليه يصدر به قرار وزارى .

(٢) ويظهر الاشراف الحكومى كما تنص المـادة ٧/٧٧ تجارى بتعيين مندوب للحكومة لمراقبة تنفيذ اللوائح وتنبيه وزارة المالية الى ما قد يحدث من مخالفات ، وحددت له اختصاصات مشابهة لما لمندوب الحكومه فى بورصة العقود ، فخول له حضور جلسات الجمعيه العموميه ، وجلسات اللجان المختلفة ومجلس التأديب ، وهيئة التحكيم . كما أن له حق وقف أى قرار يراه مخالفا للقوانين واللوائح .

(٣) لجنة البورصة ـ صار تشكيل لجنة بورصة مينا البصل على النحو الآتى :ـ

٧ أعضاء يمثلون المنتجين	}	يعينهم وزير المالية
١٦ أعضاء يمثلون المصدرين	}	تنتخبهم الجمعية العمومية
٤ أعضاء يمثلون تجار الداخلين		
٤ أعضاء يمثلون البنوك		
١ عضو يمثل بورصة العقود		تختاره لجنة البورصة

(٤) اتفق على أن تنشىء وزارة الماليه فى دار البورصـة وتحت إشراف لجنتها مكتبا للاحصاء لتسجيل الأسعار اليومية لأصناف القطن المختلفة الرتبة .

(٥) اتفق على أن يكون للحكومة شأن فى اختيار الذين يفصلون فى الخلافات بين المتعاملين .

(٥) تحديد فروق الرتب للأقطان التى تسلم فليارات — يقضى النظام الحاضر أنه فى اليوم السابق ليوم إصدار أذونات المعاينة تجتمع لجنة مكونة من ١٢ عضوا ستة يمثلون البائعين وستة يمثلون المشترين وتقدر اللجنة الفروق المختلفة بين سعرا لفولى جودفير الذى هو أساس التعامل بالكنترات وسائر الرتب .

أما النظام المقترح فيقضى بأن تتخذ اللجنة أساسا لتحديد الفروقات

أسعار الأيام الثلاثة الأخيرة ، يوم التحديد نفسه واليومين السابقين بحسب تقدير مكتب الاحصاء ، وبهذه الطريقة تكون الفروق مبنية على أساس معروف .

(٦) نص المشروع على الشروط التى لا بد من وجودها فيمن يقيد سمسارا فى سوق البضاعة الحاضرة .

المبحث الرابع
نظام البورصات (١)

رأينا فى بند ١٦٥ أن انشاء البورصات إما أن يكون حرا بلا قيد ولا شرط كما هو متبع فى انجلترا والولايات المتحدة دون تدخل من جانب الدولة فى أمورها . والضمان الكافى لحسن سير العمل هو ما يفرضه نظامها الداخلى وتقرره اللوائح المعمول بها . أو تكون تحت اشراف الدولة كما هو متبع فى مصر وألمانيا . أو تكون هيئات رسمية كما هو الحال فى فرنسا . وبورصة لندن تعتبر نموذجا للبورصات الحرة وهى شركة مساهمة لها جمعية عمومية للمساهمين ومجلس ادارة - Trustees and managers مكون من تسعة أعضاء ينتخبهم المساهمون لمدة خمس سنوات ويقوم بادارة الدار ومن اختصاصه أيضا تعيين رسم دخول الأعضاء وكذا انتخاب الموظفين ماعدا سكرتير الجمعية العمومية . ولها لجنة عامة Committee for general purposes مكونة من ثلاثين عضوا ينتخبون لمدة سنة واحدة . ويحصل الانتخاب فى شهر مارس من كل سنة . ولا يقبل عضو فى البورصة منذ ١٤ نوفمبر سنة ١٩٠٤

---

(١) أنظر E . C Pegler , notes on stock Exchango صفحة ٧
A . P . Poley ' History , Law & Practice of stock Exchange صفحة ٢٧
A . H. Wolf . Stock Exchange Past & Present . صفحة ٤٥

إلا من كان مساهما فى الشركة ويملك سهما أو ثلاثة أسهم ويزكيه عضوان أو ثلاثة . ولا يجوز لعضو فى بورصة لندن مزاولة مهنة أخرى .

١٧٤ - بورصة باريس : هيئة رسمية صدر بها مرسوم فى سنة ١٧٢٤ . وقد كان العمل فيها غير منتظم إذ كانت تفتح أحيانا وتغلق أحيانا أخرى أثناء الثورة الفرنسية بسبب المضاربات التى حصلت على أوراق حكومة الثورة Assignats ولم تنتظم أعمال بورصة باريس إلا فى مستهل القرن التاسع عشر . وكان ممن يزاولون أعمال البورصة سماسرة الأوراق المالية الذين كانوا معتبرين موظفين عموميين وحددت الحكومة عددهم بستين عضوا واستمر هذا التحديد لغاية سنة ١٧٨٦ . وفى سنة ١٧٩١ ألغت الحكومة الوظائف العامة ومن بينها وظائف السماسرة وبذلك عادت حرية السمسرة . ولكن ذلك لم يستمر طويلا اذ عاد نظام الاحتكار ثانية وحددت الحكومة عدد السماسرة بخمس وعشرين عضوا لغاية سنة ١٨٠١ حيث زاد العدد إلى ٨٠ سمسارا وفى سنة ١٨٠٦ نقص عددهم إلى ٦٠ وفى سنة ١٨٩٨ أصبح عددهم ٧٠ سمسارا . وكان يشترط فى العضو الذى يعين فى البورصة أن يودع فى خزانة الدولة مبلغا من المال كضمان . ولم يكن هذا الضمان ثابتا فقد كان ٦٠ ألف فرنكا فى عام ١٨٠١ ثم زاد الى ١٢٥ ألف فرنكا فى سنة ١٨١٦ . وفى عام ١٨٦٢ صدر مرسوم بجعل مبلغ الضمان ٢٥٠ ألف فرنكا [1] ولا يزال إلى وقتنا هذا ، ويشترط فى العضو المعين أن يكون فرنسيا ولا يقل سنه عن ٢٥ سنة ويكون تعين العضو بناء عن طلب يقدمه الطالب ويزكيه بعض رجال المال والأعمال المليئين ويقر انتخابه وزير المالية . ويجوز للسمسار عند اعتزاله العمل أن يبيع محله الى آخر ، ويوجد بجانب هؤلاء فريق يسمى

(1) Wolf , Stock Enchange post and Present P . 105 - 112 .

Coulissiers ولكن ليس لهم صفة حكومية . من ذلك نرى أن بورصة باريس مثل أعلى لتدخل الدولة فى أعمال البورصات .

١٧٥ – بورصة برلين Berlin « Borse » or Exchange

بورصة برلين هى هيئة تشرف عليها الحكومة بواسطة مندوبين من قبلها . وتنقسم بورصة برلين إلى إدارتين منفصلتين ، إحداهما بورصة الأوراق المالية [١] Stock Exchange وثانيتهما . بورصة البضائع [٢] Produce Exchange . وقد صدر قانون فى ٢٢ يونيه سنة ١٨٩٦ الغرض منه تشديد الرقابة على أعمال البورصة نظرا للمضاربات التى حصلت حوالى سنة ١٨٩٠ على أن ينفذ ابتداء من أول يناير سنة ١٨٦٧ ، وفى ٤ ديسمبر سنة ١٨٩٦ صدر مرسوم [٣] الغرض منه وضع سماسرة البورصة « Kursmakler » تحت رقابة الحكومة وبمقتضاه لايجوز لهم مزاولة أى مهنة أخرى بدون تصريح من السلطات العليا . وحدد عدد السماسرة الذين لايجوز لهم مزاولة عمليات البورصة ١٣٢٩ عضوا « كما حدد الأشخاص الذين يحق لهم الدخول فيها ٣٠٠٠ شخصا . وأكثر العمليات التى تحصل فى بورصة برلين على أموال ألمانية . ويلى بورصة برلين فى الأهمية بورصة هامبورج ثم بورصة فرنكفورت ، ويحصل التعامل فيهما على سندات الحكومة والمجالس البلدية والمصارف والشركات الكبرى .

---

(١) Effektenborse or Fondsborse

(٢) Warenborse

(٣) Maklerordung fur Kurmakler an der Berliner Borse

المبحث الخامس

إدارة البورصـــات

١ — بورصة الأوراق المالية

١٧٦ — تسير بورصات الأوراق المالية فى أعمالها وفقا للائحة العامة الصادرة بمرسوم فى ٣١ ديسمبر سنة ١٩٣٣ ، ولكل من بورصتى الأوراق المالية بالقاهرة والاسكندرية لائحة داخلية لتنظيم العمل فيها .

١٧٧ — *أعضاء بورصات الأوراق المالية :*

يوجد فى بورصات الأوراق المالية أعضاء عاملون وهم السماسرة وأعضاء منضمون . وقد نصت اللائحة العامة على الشروط التى يجب توافرها فى السماسرة الذين يقومون بالعمليات فى المقصورة (Corbeille) وهى المكان المخصص للعمل . وللسمسار أن يتخذ لنفسه مندوبين رئيسين ووسطاء تحدد عددهم اللائحة الداخلية . والمندوبون الرئيسيون مستخدمون مأجورون تابعون للسمسار مكلفون بمعاونته فى تنفيذ الأوامر بالمقصورة .

الوسطاء أداة اتصال بين العميل والسمسار يتلقون الأوامر من العملاء ويبلغونها الى السمسار الذى هم تابعون له . وهم على نوعين وسطاء لهم حق التعاقد ووسطاء ليس لهم هذا الحق .

والأعضاء المنضمون هم رجال المصارف وبيوت التسليف المكونة كشركات مساهمة ذات مركز فى القطر المصرى لايقل رأس مالها عن ٢٠٠,٠٠٠ جنيه مصرى مدفوعة بتمامها وتكون مشـــتغلة عادة بعمليات بورصات الأوراق المالية لحساب الغير . ويجوز أن يقبل بصفة عضو منضم

كل بنك خاص أو صيرفى لا يقل رأس ماله عن ١٠٠ ألف جنيه مدفوعة بتمامها اعتاد الاقراض على أوراق مالية .

١٧٨ — *لجنة البورصة* : يعهد بأدارة كل بورصة من بورصات الأوراق المالية الى لجنة مؤلفة من اثنى عشر عضوا منهم ثمانية يؤخذون من السماسرة وأربعة من بين الأعضاء المنضمين . وتكون مهمة هذه اللجنة القيام على حسن سير العمل بالبورصة بمراقبة تنفيذ القوانين واللوائح الخاصة بها . وتحقيقا لهذا الغرض يكون للجنة على أعضاء البورصة والمندوبين الرئيسين والوسطاء أوسع سلطة فى الرقابة والتأديب تستعملها طبقا لأحكام اللوائح لحماية المصلحة العامة .

ويشترط فيمن ينتخب عضوا فى لجنة البورصة :

أولا — أن يكون قد أمضى سنتين وهو عضو فى تلك البورصة .

ثانيا — أن يزكيه اثنان من أعضاء البورصة من الفريق الذى ينتسب اليه

ويوجد لجنة كلية لبورصات الأوراق المالية يرأسها وكيل وزارة المالية ويحدد تاريخ اجتماعها رؤساء لجان البورصات بعد الاتفاق مع مندوب الحكومة ويكون ذلك الاجتماع فى القاهرة فى خلال شهر فبراير من كل سنة بناء على دعوة أقدم الرؤساء سنا . ومهمة اللجنة اتخاذ التدابير الكفيلة بتطبيق القوانين وتوحيد أساليب العمل فيها قدر الاستطاعة . وللجنة أن تقترح على وزارة المالية تعديل القوانين واللوائح الخاصة ببورصات الاوراق المالية .

١٧٩ - *الجمعيات العمومية* : لكل بورصة من بورصتى الأوراق المالية جمعية عمومية مكونة من أعضائها ، تعقد فى النصف الثانى من شهر يناير بعد تبليغ حساب السنة الى الأعضاء بثمانية أيام . ويرأس اللجنة العمومية رئيس

لجنة البورصة أو نائبه وعند المانع يرأسها عضو آخر من أعضاء اللجنة . وللجمعية أن تبدى رغبات فى جميع المسائل الخاصة بالبورصة ويجب أن تستشار فى كل تعديل يراد ادخاله على اللائحة الداخلية .

وتعين الحكومة لدى كل بورصة مندوبا أو أكثر مهمتهم الاشراف على مراعاة القوانين واللوائح . ويجب أن يدعى المندوب لكل الجمعيات العمومية وكذلك لكل جلسات لجنة البورصة ومجلس التأديب ومجلس التحكيم ولكنه لا يشترك فى القرارات وله كذلك حق حضور اجتماعات اللجان الفرعية المنصوص عليها فى المادة (١٥) .

ولمندوب الحكومة حق الاعتراض على جميع قرارات لجنة البورصة التى يراها مخالفة للقوانين المعمول بها وللوائح البورصة . ويترتب على الاعتراض عدم تنفيذ القرار الصادر إلا إذا رفعت لجنة البورصة بناء على طلب رئيسها استئنافا أمام غرفة المشورة بالمحكمة التجارية المختلطة وصدر حكم الغرفة بوجوب تنفيذ القرارات . وكل اجراء يتخذ رغم إعتراض مندوب الحكومة يكون باطلا ولا أثر له مطلقا .

١٨٠ - *شروط قبول الاوراق المالية فى التسعيرة الرسمية* : تقبل بحكم القانون سندات الدولة المصرية وسندات البلديات المصرية فى الجدول ، ولا تقبل سندات الدول الأجنبية إلا بمقتضى قرار من وزير المالية يصدر بعد موافقه لجنة البورصة .

أما أوراق الشركات فكل طلب لقبول ورقة مالية فى جدول الأسعار الرسمى يجب أن يقدم كتابة من الشركة إلى رئيس لجنة البورصة ويرفق به الأوراق الآتية : ١ — نسخة من عقد الشركة ومن قانونها الأساسى ومن كل عقد معدل لها ونسخة من المرسوم المرخص بتأسيسها .

٢ — نشرة اصدار الأوراق المالية موقعا عليها من الأشخاص المسئولين وذلك ان كان قد عمل عنها اكتتاب عام .

٣ - حسابات السنوات السالفة .

٤ — نموذج من الأسهم أو السندات .

٥ - سائر الوثائق الرسمية الأخرى التي تساعد على الالمام بحالة الشركة .

وتعلق طلبات القبول فى البورصة ثلاثين يوما على الأقل ، وتقدم للجنة البورصة أثناءها سائر الملاحظات كتابة .

ولا تقبل فى جدول الأسعار أيا كانت جنسية الشركة :

١ — الأوراق المالية لشركة يقل رأس مالها المدفوع عن ٧٥٠٠٠ جنيه وذلك بالنسبة لجدول العقود العاجلة و ١٥٠٫٠٠٠ جنيه لجدول العقود الآجلة .

٢ — أسهم الشركات التى لم يعمل عنها اكتتاب عام إلا إذا كان قد سبق للشركة نشر حسابات مرضية عن خمس سنوات متوالية على الأقل .

٣ — سندات الشركات التى لا تكون أسهمها مدرجة فى الجداول الرسمية للبورصات المصرية أو لبورصات البلاد التى تخضع تلك الشركات لتشريعها .

٤ — الأوراق المالية التى يكون المدفوع من قيمتها الأسمية مطابقا للأحكام الآتية :

(ا) اذا لم تزد القيمة الأسمية عن أربعة جنيهات يجب أن تكون مدفوعة بتمامها

(ب) اذا زادت عن أربعة جنيهات يجب أن يكون المدفوع منها أربعة جنيهات إلا اذا كان نصف القيمة الأسمية يزيد عن ذلك المبلغ ، وحينئذ يجب أن يكون النصف مدفوعا .

٥ — لا تقبل فى جدول الأسعار الخاص بالعقود الآجلة الأوراق المالية

لتى لم يوزع عنها ربح مدة خمس سنوات متوالية ولو توفرت فيها شروط لقبول المذكورة .

٦ — لا يقبل فى جدول الأسعار الأوراق المالية الخاصة بالشركات الأجنبية :

(ا) اذا لم تكن تلك الأوراق المالية قد قبلت منذ سنتين على الأقل فى الجدول الرسمى لبورصات البلاد التى يسرى تشريعها على الشركة .

(ب) اذا كانت قيمتها الأسمية دون مايعادل جنيها واحدا على التقريب من العملة الأجنبية .

(ح) اذا لم تكن لحاملها وذلك عند ما لا يكون للشركة فى مصر مكتب لنقل الملكية . ومتى تقرر قبول ورقة مالية تدرجها فى الجدول الرسمى على أن تقوم الشركة صاحبة الشأن بدفع رسوم الاشتراك وغيرها المحددة فى اللائحة الداخلية .

٢ - بورصة البضائع الآجلة

١٨١ — تسير بورصة البضاعة الآجلة فى أعمالها وفقا للائحة العامة الصادرة بمرسوم ٥ نوفمبر سنة ١٩٢٧ المعدل بمراسيم لاحقة ، والى اللائحة الداخلية الصادرة بقرار وزارى فى ٧ ديسمبر سنة ١٩٢٧ . ويشرف عليها مندوبو الحكومة كما تنص بذلك المادة (م ٧١) على تعيين مندوب أو أكثر من قبل الحكومة فى كل بورصة لمراقبة تنفيذ اللوائح . وله حضور الجمعية العمومية وجلسات لجنة البورصة ومجلس التأديب ومجلس التحكيم . وله حق الاعتراض على قرارات لجنة البورصة اذا كانت تخالف القوانين المعمول بها .

١٨٢ — *أعضاء البورصة* : يوجد ببورصة البضاعة الآجلة أعضاء (١) عاملون وهم السماسرة وتنص المادة (١٥) من اللائحة العامة على الشروط التى تتوافر فيهم .

(٢) الأعضاء المنضمون وهم التجار ويشترط بالنسبة لهم حتى يمكن قبولهم بالبورصة أن يكون قد سبق اشتغالهم بتجارة الأقطان مدة عامين على الأقل وأن يكون لهم مكاتب بالاسكندرية وأن يكون لدى كل منهم رأس مال قدره ٣٠٠٠٠ جنيه .

(٣) أعضاء مراسلون وهم مراسلو البورصات الأجنبية المقيدة أسماؤهم فى قائمة تعد لهذا الغرض اذا كانت بورصاتهم تسمح لسماسرة بورصة الاسكندرية اعتبارهم بهذه الصفة . وبجانب فريق السماسرة يوجد

(أ) الجوبر jobbers وهو تابع لسمسار يقوم بالأعمال مباشرة فى مقصورة البورصة باسم السمسار وتحت مسئوليته .

(ب) المندوبون الرئيسيون وهم مستخدمون تابعون للسمسار مكلفون بمعاونته فى تنفيذ الأوامر داخل المقصورة .

(حـ) الجلاب ووظيفته تنحصر فى جلب العملاء للسمسار .

الفصل الثانى

عمليــــات البورصة

المبحث الأول

أنواع عمليات البورصة

---

١٨٣ يجرى التعامل داخل البورصة بواسطة السماسرة أو مندوبيهم على شراء وبيع المحصولات والأوراق المالية المسعرة بها فى ساعات معينة ، وفى المكان المخصص طبقا لقوانين البورصة ولوائحها .

١٨٤ — أنواع عمليات البورصة :

يجرى التعامل فى البورصة بطريقتين :

إحداهما — طريقة البيع العاجل ويعبر عنها بالأنجليزية Spot Transactions ويقابلهـا بالفرنسـية Opérations au Comptant وبمقتضاها يتفق البائع والمشترى على اتمام الصفقة حالا ، أو بعد مدة وجيزة يدفع المشترى الثمن ويستلم المبيع وهذه المدة الوجيزة ضرورية فى عمليات البورصة لتمكن السمسار من العثور على بائع أو مشتر .

ثانيتهما — طريقة البيع الآجل أو العمليات الآجلة كما يفهم من التعبير الانجليزى Future Transactions ويقابلها بالفرنسية Opérations a Terme وهى التى يكون فيها تأجيل تسليم المبيع ودفع الثمن الى ميعاد معين يتم فيه انجاز

الصفقة . وهنا يمكن القول بأن هذا النوع يشبه البيع العاجل فى أن تسليم المبيع ودفع الثمن يحدثان فى وقت واحد ، على أن الثمن فى حالة البيع العاجل قد يدفع بعد مدة قصيرة للتأكد من البضاعة ومعاينتها ومضاهاتها على العينة التى حصل الاتفاق عليها أو لتسليم الأوراق المالية وتحويلها الى المشترى . كذلك يتشابه البيع الآجل بالبيع العاجل فى أن التعامل الآجل يجب أن يكون مطابقا دائما لنماذج معينة Types ومقررة فى السوق .

وحيث أن البائع أو المشترى غير ملزمين بتسليم المبيع أو بدفع الثمن وقت البيع أو بعده ، فكثيرا ما يحصل البيع على المكشوف « أى أن البائع لا يملك المبيع ولا المشترى عنده الثمن وقت التعاقد . وفى الغالب تكون هذه العملية مجرد مضاربة لكسب فروق الأسعار دون تنفيذ الصفقة .

وهنا يجب عدم الخلط بين البيع الآجل Future ~~Spot~~ Tinsaction وبيع النسيئة Sale on Credit ففى البيع الآجل تأجيل اتمام العقد بالنسبة للطرفين ، فلا البائع ملزم بتسليم المبيع فى الحال ولا المشترى ملزم بدفع الثمن فورا . فى حين أن فى بيع النسيئة التأجيل لا ينصب إلا على المشترى فغير ملزم بدفع الثمن إلا فى الميعاد المعين ، أما البائع فملزم بتسليم السلعة فى الحال .

١٨٥ – أسعار البورصة : يحدث التعامل الآجل فى البورصة تبعا للاتفاق فأحيانا يكون بسعر متفق عليه ، أو بسعر اليوم ، أو حسب متوسط سعر اليوم أو على حسب سعر الفتح ، أو على حسب سعر القفل ، أو بأحسن الأسعار . وفى هذه الحالة الأخيرة يكون مفروضا أن السمسار له الحرية التامة فى اختيار السعر المناسب لاتمام الصفقة . ويحصل انجاز الصفقة بسعر محدد اذا عين العميل لسمساره سعرا معينا للشراء أو البيع . وتتم الصفقة بالسعر المتوسط إذا أخذ السمسار أمر الشراء أو البيع حسب متوسط أسعار اليوم .

ويلاحظ أن البيوع الآجلة إما أن يكون الغرض منها التسليم أو التسلم الفعلى ، أو تكون مجرد مضاربات ، وهى بيع وشراء السلع بقصد نيل ربح منتظر ينشأ من فروق الأسعار . إذ البائع لأجل مضارب متوقع تقلب الأسعار يتعامل على المكشوف بفكرة الربح المنتظر ، ويعتقد بناء على معلوماته الخاصة ودرايته بأحوال السوق ومعرفته بالعوامل التى تؤثر على الأسعار هبوطا وصعودا أنه عند حلول الميعاد المتفق عليه تكون الأسعار منخفضة عن السعر الذى باع به ، فيشترى بهذا الثمن المنخفض ، فيكسب الفرق بين السعرين . كذلك المشترى لأجل يمنى نفسه بارتفاع الأسعار قبل حلول الميعاد ، فيبيع ما اشتراه بثمن أعلى ويربح الفرق بين السعرين ، ولنضرب لذلك مثلا . شخص باع ١٠٠ سند من سندات الدين الموحد بسعر ٩٥ جنيه للسند تسليم آخر مارس بأمل انخفاض سعر الأوراق المالية ، فاذا انخفض سعر السند إلى ٩٣ جنيه كما توقع البائع ، فانه يشترى هذه الأوراق بالسعر المنخفض ويسلمها إلى المشترى فى الميعاد بالثمن المتفق عليه ، ويكون ربحه من هذه العملية ٢٠٠ جنيه أى ٢ جنيه فى السند .

كذلك قد يكون المشترى مؤملا ارتفاع الأسعار قبل حلول آخر مارس فاذا اشترى ١٠٠ سند بسعر ٩٧ جنيه للسند فاذا ارتفع السعر الى ١٠٠ جنيه أمكنه بيع ما اشتراه بثمن أعلى ويكسب الفرق وهو ثلاث جنيهات فى كل سند .

ويستخلص من ذلك أن المضارب فى البورصة ، إما أن يكون مضاربا للنزول ويعبر عنه Bear or Sell Short . Baissier ويقصد به البائع الذى لا يملك ما باعه مؤملا شراءه بسعر أقل .

وأما أن يكون مضاربا للصعود وهو المشترى لأجل بقصد الاستفادة من فروق الأسعار ويعبر عنه Bull . or on the Long Side Of the the Market

المبحث الثانى

البيوع الآجلة

أو

العمليات الآجلة

١٨٦ - أنواع العمليات

تنقسم العمليات الآجلة الى أنواع كثيرة :

(١) عمليات ثابتة : كما يفهم من التعبير الفرنسى operation Ferm أو نهائية كما يفهم من التعبير الانجليزى Terminal Contract والغرض منها أن التعاقد على أساسها ملزم الطرفين ، فلا يكون لأحد هما حق العدول عن إتمام الصفقة ، بل يتحتم على البائع تسليم البضاعة التى تعهد بتسليمها ، وكذا يتعهد المشترى بدفع الثمن المتفق عليه . ويترتب على هذا الالتزام فى العمليات الثابتة تحمل خطر كبير بسبب دفع فروق الأسعار ، ولا سبيل لتحديد خسارة البائع فى هذه الحالة إلا بعقد عملية عكسية قبل حلول الميعاد المتفق عليه .

ولبيان ذلك نفرض أن شخصا مضاربا للصعود اشترى فى ١٠ ديسمبر ١٠٠ سند اتسليم ٣٠ ديسمبر بسعر السند ٩٠ جنيه ، مؤملا إرتفاع السعر فيربح الفرق بين السعرين . فاذا قدر أن السعر إنخفض إلى ٨٩ جنيه فلأجل أن يأمن خطر تقلبات الأسعار يستطيع أن يبيع ما اشتراه من السندات قبل ميعاد التسليم بسعر ٨٩ جنيه .. وبهذه الطريقة تتحدد خسارته بجنيه واحد فى كل سند .

كذلك لو فرضنا أن هذا الشخص مضارب للنزول وباع ١٠٠ سند فى ١٠ ديسمبر تسليم ٣٠ ديسمبر بسعر السند ٩٠ ولكن السعر إرتفع إلى ٩١ جنيه . فلاجل أن يأمن خطر تقلبات الأسعار يشترى عددا من السندات مساويا لما باعه . وبهذه الوسيلة أيضا تتحدد خسارته بجنيه واحد فى كل سند .

(٢) العمليات الخيارية Option أو الممتازة priviliged كما يفهم من التعبير الانجليزى أو الجزائية كما يفهم من التعبير الفرنسى Marche a prime وهذه العمليات عكس الأولى تماما حيث أن التعاقد بين الطرفين يخول اعطاء الحق لأحدهما فى اتمام الصفقة فى ميعاد معين بثمن معين ، أو فسخها بشرط دفع مبلغ يسمى جزاء prime or option price مقابل العدول عن تنفيذ الصفقة.

وتنقسم العمليات الجزائية إلى ثلاثة أنواع .

أولا — العمليات الجزائية البسيطة ، وهى التى يشترط فيها لمصلحة البائع أو المشترى حيث يعطى الحق فى الرجوع عن الصفقة مقابل مبلغ من النقود كتعويض يسمى جزاء . وهذا المبلغ عبارة عن تأمين . فان اشترط جزاء لمصلحة المشترى وآخر لمصلحة البائع فى وقت واحد سميت عملية شرطية مزدوجة والمثال الآتى يبين لنا هذه العملية .

اذا فرضنا أن شخصا اشترى فى أول الشهر ١٠٠٠ سند تسليم آخر الشهر بسعر السند ١٠٠ جنيه ، وذكر فى الاتفاق أن العوض يكون جنيها واحدا عن كل سند فاذا انخفض السعر إلى ٩٧ ، فنى هذه الحالة يكون من مصلحة المشترى العدول عن اتمام الصفقة مقابل دفع الجنيه تعويض عن كل سند . أى أنه يخسر ١٠٠٠ × ١ = ١٠٠٠ جنيه ، فى حين أنه لو تمت الصفقة لكانت خسارته (١٠٠ — ٩٧) × ١٠٠٠ = ٣٠٠٠ جنيه وعلى فرض أن السعر ارتفع

الى ١٠٥ جنيهات فانه لاشك يطلب اتمام العملية لأن مكسبه يكون (١٠٥ — ١٠٠) × ١٠٠٠ = ٥٠٠٠ جنيه .

١٨٧ - *تبليغ القرارات* : تعقد فى البورصة فى اليوم السابق للتصفية ، جلسة لتلقى القرارات النهائية المتعلقة بالعمليات الشرطية مهمتها تبليغ القرارات . فاذا حصل تبليغ القرارات بأقل من سعر الشراء فان المشترى يترك الجزاء أى يدفع مبلغ التعويض المتفق عليه . واذا كان تبليغ القرارات بسعر أعلى من سعر الشراء ، فانه ينفذ العملية ويبيع السندات بربح .

ويطلق على العمليات الجزائية فى انجلترا التى تكون لمصلحة المشترى To Call كما يطلق على العمليات الجزائية لمصلحة البائع To put وسعر العمليات الجزائية أعلى من سعر العمليات الثابتة أو الباتة لأن المشترى يعقد العملية بسعر أزيد من سعر العملية الباتة .

ثانيا ـ عمليات البيع الشرطية البسيطة Prime Simple or put

وهذه العملية عكس الأولى حيث يشترط فيها لمصلحة البائع ويخول له أن يسلم Deliver - Put للطرف الثانى وهو المشترى مقدارا معينا من المحصولات أو السندات بثمن معين فى وقت معين ، أو العدول عن اتمام الصفقة مقابل ترك العوض . فاذا فرضنا أن شخصا باع ٥٠٠٠ قنطار بسعر القنطار ٢٠ ريالا تسليم مارس وأن العوض المتفق عليه قدره نصف ريال عن كل قنطار . فاذا تحسن السعر وأصبح يوم التصفية ٢٥ ريالا للقنطار يفسخ الاتفاق مقابل ترك الجزاء .

ثالثا العمليات ـ الخيارية المزدوجة كما يفهم من التعبير الانجليزى . Put and call option or double , or straddle ويسميها بعض المؤلفين العمليات الجزائية أو المركبة Double Prime وهى عمليات بمقتضاها يخول لأحد الطرفين أن يتسلم أو يسلم للطرف الثانى عند التصفية مقدارا معينا من

المحصولات أو عددا من السندات بثمن معين متفق عليه فى العقد وذلك فى مقابل عوض أكبر منه فى العمليات البسيطة يعطيه الطرف الأول للطرف الثانى .

وتتلخص العمليات المركبة فى أنه يجوز لأحد المتعاقدين أن يكون شاريا أو بائعا ، فاذا فضل من وضع الشرط لمصلحته الشراء عدل عن البيع وإذا فضل البيع عدل عن الشراء . مثال ذلك :

شخص تعاقد على ١٠٠٠ قنطار قطن تسليم أول نوفمبر بسعر القنطار ٤٠٠ قرشا مع فرض عوض قدره ١٠ قروش . فاذا فرضنا أن سعر القنطار فى أول نوفمبر ارتفع إلى ٤٥٠ قرشا ، عندئذ يكون من مصلحته فى هذه الحالة إتمام الصفقة بأن يكون شاريا لأن الفرق المتفق عليه هو ١٠ قروش ، بينما ربحه من ارتفاع السعر يكون ٥٠ — ١٠ = ٤٠ قرشا عن كل قنطار . وإذا نزل السعر إلى أقل من ٤٠٠ قرش تحول إلى بائع لنفس الكمية المتفق عليها ، ويمكنه على هذا النحو أن يربح شيئا سواء فى حالة الصعود أو الهبوط .

ثالثا — العمليات الشرطية المضاعفة :

المقرر أصلا أن يتفق الطرفان على مقدار المبيع ، ولكن فى هذه العمليات يجوز فيها لأحد الطرفين حق استزدادة المبيع فى الميعاد المحدد للوفاء بالثمن المتفق عليه . وهذا الشرط قد يكون لمصلحة البائع أو المشترى . فاذا كان الشرط لمصلحة البائع بأن هبطت الأسعار فان له زيادة أرباحه بمضاعفة الكمية المباعة ، واذا كان الشرط لمصلحة المشترى وارتفعت الأسعار طلب مضاعفة الكمية المشتراه لزيادة أرباحه.

١٨٨ — العوامل التى تؤثر على سعر التعامل المقترن بالخيار لأحد المتعاملين

يتوقف هذا السعر على الأمور الآتية :

أولا — أجل مدة الخيار Length of time of Option

فكلما كانت المدة طويلة كان احتمال تقلب الأسعار كبيرا ودعا ذلك الى ارتفاع السعر الخيارى المنتظر The higher the price expected وهكذا العكس .

ثانيا ـــ حالة السوق ـــ كلما كانت السوق مضطربة وغير مستقرة ، كانت الأثمان متقلبة وغير ثابتة وزادت المخاطرة وارتفع الثمن ، وهكذا العكس ، أى كلما كانت حالة السوق طبيعية ومستقرة هبط الثمن .

الفصل الثالث

تسوية العمليات

تعقد العمليات فى البورصة بأسعار مختلفة . ويحدث من جراء ذلك التسوية بين المتعاملين فى العمليات العاجلة والعمليات الآجلة .

١٨٩ — التسوية فى العمليات العاجلة والآجلة :

أولا — بورصة الأوراق المالية :

تحدث تسوية العمليات العاجلة فى السوق المالية فى الدولة المصرية تنص كما (المادة ٧٤) من اللائحة العامة لبورصات الأوراق المالية فى ميعاد لا يتجاوز يومى العمل التاليين لتاريخها وتقرر اللائحة الداخلية لكل بورصة طرق تطبيق هذا الحكم . أما العمليات الآجلة فتسوى مرتين فى الشهر فى تصفيات ثابتة تحدد مواعيدها مقدما عن سنة بمعرفة لجنة البورصة ، ومتى تحددت مواعيد هذه التصفيات لا يجوز تعديلها بأية حجة . ولا يجوز أن تمتد أية عملية الى أكثر من تصفية واحدة إلا اذا كانت من العمليات الجزائية فانه يجوز أن تمتد إلى تصفيتين واذا حصلت تقلبات عنيفة فى الأسعار ، فللجنة البورصة أن تحدد تصفيات غير عادية (مادة ٧٥) .

يجوز ايقاف سوق العقود الآجلة أو اعادتها بقرار تصدره لجان بورصات الأوراق المالية مجتمعة معا بناء على احداها أو طلب مندوب الحكومة وذلك بأغلبية آراء ثلثى المجموع الكلى للأعضاء . وتكون رياسه الاجتماع لأكبر الرؤساء سنا .

١٩٠ – التنفيذ الجبرى

اذا لم يدفع السمسار الثمن عند تقديم الأوراق المالية فى المواعيد المقررة فى اللائحة فانه يجوز إعادة بيعها فى اليوم عينه بغير تعليق اعلان وذلك بواسطة لجنة البورصة بناء على طلب سمسار البائع .

واذا لم يحصل تسليم الأوراق المالية فى المواعيد المقررة بهذه اللائحة فان السمسار المشترى بعد انذار بخطاب مسجل الى السمسار البائع بتسليم الأوراق فى خلال ثمان وأربعين ساعة تشمل جلستى بورصة يكون له الحق فى شراء المثل بواسطة اللجنة ، ومتى طلب ذلك من اللجنة فانها تأمر باجراء الشراء فى المقصورة بطريق المزايدة بعد تعليق اعلان بذلك مدة أربع وعشرين ساعة تشمل جلسة بورصة .

فاذا لم يحصل دفع الثمن أو تسليم الأوراق المالية من سمسار لعميله تتبع ضد السمسار الاجراءات المبينة آنفا لكل من الحالتين بناء على طلب العميل ، واذا لم يحصل دفع الثمن أو التسليم من عميل لسمساره ، فانه يجوز تصفية العملية بناء على طلب السمسار فى يوم العمل الثانى الذى يلى إرسال خطاب موصى عليه .

ويجب على السمسار أن يطلب قبل قبول أى أمر عن أية عملية آجلة غطاء نقديا أو من أوراق مالية ، يخصم من الحساب عند التصفية النهائية ، وذلك متى رأت لجنة البورصة لزوم التغطية تبعا لحالة السوق . وتعين اللجنة حدا أدنى للغطاء يجوز أن يعدل فى كل وقت كما يجوز أن يختلف باختلاف الأوراق المالية . ولا يجوز أن يتخذ وجود هذا الغطاء مبررا لعدم دفع الفروق المستحقة عند كل تصفية عادية أو غير عادية فان هذه الفروق واجبة السداد فى التاريخ المحدد للدفع ، وينبغى أن يبقى الغطاء كاملا لمصلحة السمسار حتى التصفية النهائية لسائر عمليات العميل .

فاذا نفذ نصف الغطاء بسبب تقلبات الأسعار ، فللسمسار مطالبة العميل باكماله فى الحال والا كان للسمسار الحق فى اجراء تصفية مركز العميل بواسطة لجنة البورصة ، وتعمل هذه التصفيات على مسئولية الطالب ، ويبقى الطرف الذى أجريت لحسابه تصفية عملية مسئولا عن فروق الثمن التى يمكن أن تنتج عن التصفية (١).

ثانيا — *فى بورصة البضائع الحاضرة* :

يقضى نظام العمل فى بورصة مينا البصل بأن يكون هنالك ارتباط وثيق بينها وبين بورصة البضائع المنسأة . فان جزءا عظيما من العمليات الحاضرة ماهى إلا تنفيذ أو تتمة لعمليات لأجل معقودة فى بورصة البضائع المنسأة .

وتعقد العمليات الحاضرة فى بورصة مينا البصل كما يأتى :

يتبادل الطرفان مذكرات (نوتات) بحسب الاستمارة حرف (د) مع بيان الأثمان وأقسام القطن المبيعة (مادة ٥٥) ويكون شراء القطن الحاضر على أساس عينة تستخرج من البالات بواسطة عمال المشترى ، وتستحضر بواسطتهم فى بورصة مينا البصل ، وللبائع أن يطلب وضع نصف العينة فى كيس يختمه البائع والمشترى بالرصاص ، وتوضع عليه ورقة مبينة فيها أسماء الطرفين ورقم قسم البائع وعدد البالات ونوع القطن المبيع ، ثم تودع هذه العينة فى مكاتب البورصة لتكون أساسا لعمل الخبرة اذا اقتضى الحال

ويعاين المشترى البضاعة فى نفس يوم الشراء فى الشون أو المخازن التى يعينها البائع وأن يضع نشانه على البضاعة التى يوافق عليها . فاذا لم يوضع نشانه فى نفس اليوم على البضاعة يكون للبائع حق الغاء البيع أو المطالبة بعمل الخبرة .

---

(١) أوقف التعامل الآجل فى مصر منذ سنة ١٩٣٦ .

إذا رأى مندوب المشترى عند معاينة البالات أن البضاعة لاتطابق العينة التى تمت الصفقة على أساسها فعليه أن يعلن بذلك مندوب البائع الذى يجب أن يكون حاضرا وقت معاينة القطن فاذا قبـل مندوب البائع رأى المشترى تعتبر الصفقة ملغاة . أما اذا كان الأمر بالعكس فعلى البائع أن يطالب عمـل الخبرة على الرسالة التى هى موضوع الخلاف وتتبع الاجراءات الآتية :

(ا) فى حالة ختم جزء من العينة (العينة العمومية) بالرصاص ، فالعينة التى أخذت من البالات بواسطة المشترى عند معاينة القطن توضع فى كيس يختم بالرصاص من الطرفين وعليه ورقة يكتب عليها أسماهما ورقم الرسالة وعدد البالات وسبب الرفض ، وتوضع على البالات علامة المشترى .

(ب) إذا لم تكن العينة العموميه مختومة بالرصاص من قبل فتوضع فى كيس يختم بالرصاص من المشترى ومن البائع وعليه ورقة بها البيانات التى ذكرت فى (مادة ٥٦) والعينات التى ختمت بالرصاص ترسـل حالا الى مكتب البورصة لعمل الخبرة .

وبمجرد إيداع العينات فى مكاتب البورصة لايجوز سحبها قبل عمل الخبرة إلا باتفاق الطرفين البائع والمشترى .

العينات المودعة تعرض لعمل الخبرة قبل ظهر أول يوم عمل يلى يوم الشراء ويجرى عمل الخبرة حسب القواعد الآتية :ـ

(ا) عند ايداع العينات المختومة بالرصاص يعين كل من الطرفين خبيرا ثم ينتخب خبير ثالث بطريق الاقتراع بين خبيرين أو عضوين من لجنة القطن يختارهما القائم برياسة اللجنة .

(ب) إذا طرأ على أحد الخبراء المعينين من قبل الطرفين ما يمنعه من اتمام عمل الخبرة فى الميعاد المحدد فعلى الطرف الذى يمثله هذا الخبير أن يعمل على

استبداله فى المدة المعينة .

(ج) اذا لم يحصل عمل الخبرة فى الميعاد المقرر لسبب يرجع إلى أحد الطرفين أو الى خبيره يعتبر النزاع كأنه فصل فيه بصدور قرار الخبراء ضده .

يفصل الخبراء فيما إذا كانت العينة المأخوذة من القسم الذى قام بشأنه النزاع مطابقة أو غير مطابقة لعينة الشراء ويكون قرارهم فى هذا الموضوع نهائيا وغير قابل للطعن . فاذا وجد القسم مطابقا لعينة الشراء يعتبر كأنه قد نُشن نهائيا . أما إذا كان الأمر على خلاف ذلك فيلغى البيع .

ومتى وضع المشترى نشانه على القطن يعتبر ملكا له مع بقاء حق الامتياز ضمانا لدفع الثمن ويحتفظ بها البائع فى المخزن لحساب المشترى الى أن يسحبه ويدفع الثمن .

وفى حالة اتمام الصفقة بثمن محدد يلزم المشترى بأن يدفع للبائع بمجرد وضع النشان مبلغا على الحساب يعادل ٩٥٪ من قيمة القطن محسوبا على الوزن الصافى أما التسوية النهائية فتتم عقب استلام البضاعة مباشرة .

والمشترى الذى يضع نشانه على القطن لا يمكنه بعد ذلك أن ينازع فى صنف القطن المنشن إلا فى حالة الغش أو التلف الداخلى .

بعد بيع القطن بضاعة حاضرة يسمح بميعاد يومين لسحبه (لا يدخل فيهما يوم الشراء ولا أيام العطلة) فاذا انقضت هذه المهلة يكون المشترى ملزما بأن يدفع للبائع بغير انذار خمسة مليمات عن كل بالة فى اليوم نظير تخزين و ٣,٨ ٪ من قيمة الفاتورة نظير التأمين ما لم يكن بين المشترى والبائع اتفاق خاص على خلاف ذلك وبعد الاستلام يعطى مخزنجى المشترى للبائع ايصالا يطلق عليه اسم (رجعة) وفيه بيان صافى وزن القسم أو الأقسام المستلمة ، وهذا الايصال (الرجعة) يجب أن يعطى فى مدى ثلاثة أشهر على الأكثر من تاريخ استلام

البضاعة . ويزن القطن قبانى الشارى بحضور قبانى البائع وحال انتهاء الوزن يعطى قبانى الشارى علما كتابيا ببيان وزن البضاعة .

ورسم القبانة يدفعه البائع لقبانى الشارى مضافا اليه رسم (أخذ عينة) قدره مليمان عن كل بالة .

يجب أن يؤمن البائع القطن ضد الحريق وتقع اخطار الخسارة والانحطاط الخاص فى البضاعة كلها على البائع الذى فى حيازته القطن وتكتب اشارة بذلك على التحويل المسحوب من البائع .

١٩١ – نظام عمليات القطن المبيع بشروط تسليم المحطة :

يكون اتمام عمليات بيع القطن بشروط تسليم المحطة على الأوجه الآتية :

(ا) فى مقابل تسليم البوليصة : ويكون نقل البضاعة الى مخازن المشترى على حسابه .

وفى العمليات التى تعقد بموجب عينة مختومة بشرط التسليم فى نفس اليوم فى مقابل البوليصة يكون نقل البضاعة الى مخازن المشترى على حسابه واذا لم يوافق المشترى على صنف القطن تجرى عملية الخبرة والاستئناف طبقا لأحكام (المادة ٧٨).

وفى حالة الرفض تحسب جميع مصروفات هذه الرسالة على البائع . وتطبق أحكام نظام عمليات القطن المبيع بضاعة حاضرة فيما يختص بالدفعات على الحساب وبالتسوية النهائية على عمليات القطن بشروط تسليم المحطة .

(ب) التسليم لأجل

وتتبع فى عمليات التسليم لأجل نفس الطريقة المتبعة فى عمليات التسليم فى نفس اليوم غير أن البائع يكون مكلفا باستبدال القطن الذى يحكم الخبراء

برفضه لعدم صلاحيته للتسليم ببضاعة أخرى صالحة للتسليم وذلك فى خلال المهلة المحددة فى مذكرة السمسار ، أو فى الاتفاق المبرم بين الطرفين حتى فى حالة ما اذا كانت المهلة المحددة فى المذكرة أو فى الاتفاق يقصد بها تسليم البوليصة ، واذا انقضت هذه المهلة فلا يجوز مطلقا استبدال القطن المرفوض ويعاد الخصم طبقا لأحكام الفقرة الثانية للمادة (٧٨) .

عمليات القطن المبيعة بشروط تسليم المحطة تتناول ما يأتى : —

(ا) الوزن الصافى .

(ب) ½ ٪ سمسرة تدفع مناصفة من الطرفين المتعاقدين الى السماسرة الذين يعترف بهما المتعاقدان .

(ح) تكون مصروفات الوزن (القبانة) على حساب المشترى ومصروفات الملاحظة على البائع .

عمليات القطن المشترط فيها البيع لأجل حسب العرف وشروط تسليم المحطة تستلتزم تسليم بوليصة السكة الحديد أو بوليصة الشحن بالنيل أو سند المركب ، ولا يجوز فيها التسليم من الشونة ، ويكون القطن فى أثناء السفر على مسئولية ومخاطرة البائع الذى يلزم بالتأمين عليه ضد جميع أخطار النقل المائى أو البرى بما فى ذلك الحريق .

فى حالة تسليم رتبة مختلفة عن الرتبة المتفق عليها يجوز للطرفين أن يطلبا الى لجنة القطن تحديد فروق السعر للرتبة المذكورة الا اذا كانت نصوص العقد لا تجيز ذلك .

فى عمليات البيع المشروط فيها تسليم المحطة فى مقابل بوليصة السكة الحديدية أو بوليصة الشحن بالنيل أو سند المركب والتى تكون فيها اشتراطات خاصة علاوة على رتبة القطن يلزم البائع باستبدال كل قطن يرفضه

الخبراء على أنه غير صالح للتسليم ببضاعة أخرى صالحة للتسليم من نفس الجهة المشترطة وذلك فى خلال المهلة المحددة فى مذكرة السمسار أو فى العقد المبرم بين الطرفين ويصح أن يتم التسليم الثانى من شرنة .

وفى حالة عدم قيام البائع بذلك فى خلال المهلة المذكورة يعاد الخصم بناء على طلب المشترى ويلزم البائع بأن يرد فى الحال الى المشترى قيمة البضاعة بالثمن الذى تحدده لجنه القطن مضافا اليه جزاء قدره ٢ ./. من قيمه البضاعه .

واذا كانت البضاعة المسلمة بدلا من غيرها أوطى بأكثر منه رتبة واحدة عن رتبة الصنف المتفق عليها نيزاد الجزاء الى ٤ ./. وفى حالة العقد الكلى أو الجزئى بسبب الحوادث أثناء النقل فيعاد الخصم بالقطن حسب أعلى سعر البضاعة الحاضرة للصنف المتفق عليه من الساعة واحدة من بعد ظهر يوم العمل التالى لليوم الذى أبلغ فيه الحادث الى المشترى ، وذلك دون توقيع أى جزاء آخر.

وتتخذ لجنة القطن أساسا لتحديد الثمن الذى يعاد به الخصم أو لتحديد فرق الزيادة أعلى سعر للبضاعة الحاضرة رفع عن الصنف المتعاقد عليه فى الساعة الواحدة بعد ظهر أول يوم من أيام العمل .

١٩٢ — عقد العمليات الآجلة

يجرى التعامل فى العمليات الآجلة طبقا للنماذج التى تقررها اللوائح وتكون أساسا لجميع المعاملات ، ويجب أن تكون هذه النماذج رباعية العدد لكل رتبة أن يوافق عليها على الأقل سبعة من أعضاء لجنة القطن . ويوضع أحد النماذج الأربعة فى صندوق غطاؤه من البللور ويختم بمعرفة رئيس اللجنة أو من يقوم مقامه . وتبقى الثلاثة النماذج الأخرى مفتوحة وتعرض فى مكاتب البورصة تحت طلب الأعضاء بوجه عام . غير أنه يخصص منها

نموذجان لما تستدعيه أعمال الخبرة ، ولا يستعمل فى هذا الغرض إلا أحد هذين النموذجين ، على أن يحفظ الثانى بصفة احتياطية ليحل محل النموذج الأول إذا تبين للجنة القطن انه قد أصبح بسبب ما حدث فيه من التغير غير مطابق على نموذج المختوم .

ولا يجوز نزع أختام النماذج المختومة الا بمعرفة رئيس اللجنة أو من يقوم مقامه .

ويجب على لجنة القطن أن تفحص كل ستة أشهر على الأقل النماذج الأربعة لكل رتبة . واذا كانت النماذج المفتوحة قد اعتراها تغيير فللجنة أن تجعلها مطابقة للنماذج المختومة المقابلة لها التى يجب ألا تمس .

وعلى اللجنه أن تقوم بهذا الفحص كلما طلب إليها ذلك أحد أعضاء البورصة .

وعلى لجنة القطن أن تجتمع خاصة فى خلال شهر ديسمبر لتجديد النماذج للموسم القادم . ويجب أن يتم اعداد النماذج الجديدة فى آخر يناير على الاكثر ، ولا يمكن طلب المعاملة حسب النماذج الجديدة ولا اعتبار التعامل بمقتضاها الا فى الموسم التالى لتجديدها .

١٩٣ واختيار النماذج من أصعب الأمور فى السوق الآجلة إذ بمقتضاه يحصل تسليم البضائع ، فيجب أن يكون التعامل على أساس نوع متوسط معروف ، وأن يكون انتاجه على نطاق واسع وكذا استهلاكه ومراتب القطن المصرى خمس مراتب رئيسية وهى جيد جدا Extra ، جيد Good ، حسن Fully good Fair ، ومتوسط Good Fair ، وأدنى Fully Fair ، وقد اختيرت الرتبة الثالثة حسن .F. G. F لتكون أساسا للتعامل بها فى عمليات كونتراتات السكلاريدس والأشمونى والجيزة (٧) الذى أدخل فى التعامل الآجل بالبورصة سنة ١٩٣٦ لما كثر انتاجه على أثر زيادة المساحة المزروعة

من هذا الصنف ونقص الطلب عليه وقد كان التعامل بهذا النوع يحصل على أساس عقود السكلاريدس .

١٩٤ - نماذج بذرة القطن تضعها لجنة خاصة تشكل سنويا فى الأسبوع الأول من شهر اكتوبر من أربعة من المشترين وأربعة من البائعين بمعرفة لجنة بورصة مينا البصل وتكلف اختيار النماذج حسب معلوماتهم الخاصة بمراعاة نسبة المحصول فى كل جهة واستبعاد الأصناف الرديئة (مادة ٣٠) ، ويجب أن يوضع كل نموذج في علبتين تختم أحداهما ولا يجوز فتحها إلا بترخيص من رئيس لجنة البذرة (مادة ٣٣) ووضع نماذج بذرة القطن يكون من صنف البونامركانتيلي بلاك أى التجارى المحاوج والمغربل بالماكينات (مادة ١)

ويحدد الثمن بالأردب ووزنه الصافى ٢٧٠ رطلا .

ويجب ألا تكون البذرة التى تسلم أقل فى صنفها من الصنف التجارى بأكثر من ٣٪ وفروق الأصناف سواء أكانت بالزيادة أم بالنقصان تسوى عينا ، وفى حالة تسليم بذرة من صنف أعلى من الصنف التجارى يجب ألا يتجاوز فرق السعر الذى يجب تسويته عينا ٢٪ (مادة ٤)

١٩٥ - أساس عمليات عقود (الكنتراتات) فى القطن السكلاريدس هو الفولى جودفير سكلاريدس .

والأنواع الصالحة للتسليم من رتبة جودفير لغاية رتبة جود حسب النماذج المقررة فى (المادة ٢) هى قطن السكلاريدس والقطن المعرض مقابل زيادة السعر أو تخفيضه بمقدار فرق السعر بين هذه الرتب ورتبة الفولى جودفير سكلاريدس بضاعة حاضرة المعتبرة أساسا لعمليات العقود .

والأقطان التى تتراوح رتبها بين الجودفير ، و الفولى جودفير ، أو بين

الفولى جودفير والجود يعطى عنها على حسب الحالة بالزيادة أو النقصان فرق نسبي من الثمن على أساس الفروق التى تقررها اللجنة الخاصة المنصوص عنها فى المادة (٣٤) .

١٩٦ — وأساس عمليات العقود (الكنترانات) فى القطن الأشمونى هو الفولى جودفير الاشمونى ، والانواع الصالحة للتسليم من رتبة جودفير الى رتبة جود حسب النماذج المقررة ، هى القطن الاشمونى والقطن الزاجورا (الصالحان للتسليم على أساس واحد) وصنف البليون مقابل زيادة أو تخفيض السعر بمقدار فروق الاسعار بين هذه الانواع والفولى جودفير بضاعة حاضرة المقرر أساسا لعمليات العقود (الكنترانات) .

والاقطان التى تتراوح رتبها بين الجودفير ، والفولى جودفير ، أو بين الفولى جود فير ، والجود يعطى عنها على حسب الحالة بالزيادة أو النقصان فرق نسبى من الثمن على أساس الفروق التى تقررها اللجنة الخاصة .

ولا يصح التسليم بمقتضى عقود (كنترانات) الأشمونى قطن دون الجودفير من نوع الاشمونى أو الزاجورا والبليون ولا يعطى للبائع أى فرق فوق سعر الجود عن هذه الانواع .

والفروق عن صنف البضاعة يكون أساسها فروق الأسعار التى تقررها لجنة تحديد الفروق .

١٩٧ — *تحديد فروق الثمن بين الرتب وبين الاصناف* : تعين لجنة فى فى البورصة فى أول السنة ، لتحديد فروق الأثمان وتؤلف هذه اللجنة كما يأتى ستة من المصدرين وخمسة من التجار الداخلين وأحد المنتجين واثنان من الخبراء المحلفين يعينهما وزير المالية ومندوب بورصة البضائع المنشأة . ويكون تحديد الفروق على أساس الأسعار المتعامل بها فى يوم الاجتماع والأسعار

الرسمية عن اليومين السابقين التي يقررها مكتب الاحصاء والنشر في مينا البصل .
أما من جهة تحديد فروق الأثمان بين أنواع البذرة فتقوم به لجنة البذرة بالبورصة .

١٩٨ الأسعار الرسمية : تجتمع لجنتا القطن والبذرة مرة واحدة على الأقل فى كل أسبوع لأجل أن تحدد بالاشتراك مع مكتب الاحصاء والنشر فى مينا البصل سعر الأصناف المختلفة لكل من القطن والبذرة حسب النماذج المقررة وتعلق فى البورصة اعلانات بهذه الأسعار يصدرها مكتب الاحصاء والنشر بمينا البصل .

أحكام الغش والتلف الداخلى

١٩٩ – تعتبر رسالة القطن مغشوشة اذا احتوت بالاتها على رتبتين أو عدة رتب أو على نوعين أو جملة أنواع من القطن محزومة ومهيأة بشكل تضلل الشارى عن حقيقة قيمتها التجارية .

وعند ما تعرض على رئيس لجنة القطن شكوى خاصة بغش يعين خمسة خبراء من بين المذكورين فى الكشف المشار اليه فى المادة (٣٦) من اللائحة العامة . ويكون قرار الخبراء غير قابل للاستئناف ويقتصر على بيان ما إذا كان كل أو بعض القطن المشار اليه مغشوشا أم لا .

ويجب أن يحضر أعمال الخبرة مندوب من قبل البائع ليتحقق من أن القطن الذى يعاينه الخبراء هو نفس القطن المطلوب فحصه .

ويلزم البائع بأن يسترد البالات التى حكم بأنها مغشوشة ويستبدلها فى مدى ثلاثة أيام بقطن صالح للتسليم .

واذا صرح البائع وسلم الخبراء بعدم امكان استبدال البالات التى حكم بأنها

مغشوشة فان لجنة القطن تحدد الثمن الذى تصفى على أساسه الكمية المحكوم بغشها . وفى حالة الزام البائع باسترداد البالات المحكوم بأنها مغشوشة يجب عليه أن يدفع للمشترى جميع مصاريف الاستلام وغيرها عن البالات المذكورة مضافا اليها مبلغ عشرين قرشا بصفة مزاد عن كل قنطار .

وعندما تعرض على رئيس لجنة القطن شكوى خاصة بتلف داخلى يعين ثلاثة خبراء ينتخبهم من بين المذكورين فى (المادة ٥٤) من اللائحة العامة ، وهؤلاء يقومون بأعمال الخبرة فى مخازن المشترى ويكون قرارهم غير قابل للطعن ويجب أن يحضر أعمال الخبرة مندوب من قبل البائع ليتحقق من القطن المطلوب فحصه . ويلزم البائع بأن يسترد القطن الذى تقرر أنه تالف ، وعليه استبداله بقطن صالح للاستلام فى مدى ثلاثة أيام تستبعد منها أيام العطلة . وللمشترى الحق فى رفض جميع البالات التى تحتوى على أكثر من ٥٠ ./. قطنا تالفا . واذا صرح البائع وسلمت لجنة القطن بعدم امكان استبدال القطن التالف فاللجنة تحدد حينئذ الثمن الذى يجب به استرجاع القطن المحكوم بتلفه .

وعلى أى حال فان البائع ملزم بدفع المصاريف الخاصة بمقدار القطن المحكوم بأنه تالف .

واذا قرر الخبراء أنه ليس هناك تلف داخلى يلزم المشترى وحده بمصاريف الخبراء .

يعتبر قسما مركبا كل قسم (لوتو) مكون من رتب مختلفة ، وعندما تعرض على رئيس لجنة القطن شكوى خاصة عن أقسام مركبة يعين ثلاثة خبراء يختارهم من الكشف المشار اليه فى (المادة ٣٦) من اللائحة العامة . ويكون قرارهم غير قابل الاستئناف . ويجب أن يحضر أعمال الخبرة مندوب من قبل البائع ليتحقق من القطن المطلوب فحصه . فاذا قرر الخبراء أن القسم

مركب يلزم البائع حينئذ بأن يسترد القسم بأكمله ويستبدله بقطن صالح للتسليم ومن نفس الصنف فى مدى ثلاثة أيام ليس منها أيام العطلة ، وعليه أن يدفع ١ ٪ للمشترى بصفة جزاء . واذا صرح البائع وسلم الخبراء بتعذر استبدال القسم المحكوم بأنه مركب فان اللجنة تحدد الثمن الذى يجب الاسترجاع على أساسه ويزاد الجزاء الى ٣ ٪

وفى حالة ثبوت الغش يكون للبائع الخيار فى أحد أمرين :

(١) أن يلغى الصفقة بأن يعيد القطن ويحرر عنه فاتورة بسعر اليوم الذى يحدده الخبراء لصنف القطن الموضوع فى الطبقة الخارجية للبالات .

(٢) أو أن يطلب استبدال القطن بقطن آخر يعادل تماما صنف القطن الموضوع فى الطبقة الخارجية للبالات فى مدى ثلاثة أيام .

وفى كل الأحوال يلزم البائع بأن يرد إلى المشترى كل مصروفات الاستلام والمصروفات الاضافية الخاصة بالأقسام المغشوشة وبدفع علاوة على ذلك جزاء قدره ٢٠ قرشا عن كل قنطار .

٣٠٠ — *أعمال الخبرة* : إذا نشأ خلاف بين المتعاملين بشأن صنف البضاعة أو نوعها وحالتها عرض الأمر على لجنة من الخبراء يختار وزير المالية خبراء أول درجة من كشف يشمل أربعين اسما تقدمه لجنه البورصة ، وكذا يختار خبراء البذرة وعددهم ٢٠ من كشف يشمل ٣٠ مرشحا .

وتجرى أعمال الخبرة الخاصة بالقطن فى مكاتب البورصة بمينا البصل بالمضاهاة على النماذج المقررة بمعرفة لجنة القطن ، وللخبراء إجراء أعمال الخبرة فى مخازن البائع إذا رأوا داعيا لذلك .

ويحق لكل من الطرفين المتنازعين أن يستأنف قرار خبراء أول درجة أمام لجنة من خمسة أعضاء بينهم ثلاثة من الخبراء الرسميين يعينهم وزير المالية

وعضوين من لجنة القطن . ويقرر الخبراء الرفض إذا كان كل القسم غير صالح للاستلام أو إذا كانت تيلة القسم من متوسط تيلة نوعه أو مغشوشا أو مركبا من بالات مختلفة . وتتخذ لجنة الخبرة كل التدابير التى تراها كفيلة بأن تجعل عملية أخذ العينات وعمليات الخبرة والاستئناف سرية بقدر الامكان وتتكون لجنة استئناف البذرة من سبعة أعضاء يختارهم رئيس لجنة البذرة من بين أعضاء لجنة البذرة أو من الخبراء .

تم ولله الحمد

الخطأ والصواب

صحيفة	سطر	الخطأ	الصواب
٤	٢٢	marketting وردت فى عدة صفحات	Marketing
١٩	٨٢	الغرص	القرض
٢٣	٧	المبحث الثالث	المبحث الرابع
٣١		المبحث الرابع	المبحث الخامس
٤٥	٢١	ثروتها	ثورتها
٤٨	١٣	طرق الدفع	طرق البيع
٧٣	١٥	المستضعفون	المستصنعون
١٥٥	٧	ممتازة	ممتاز
١٥٥	٢٢	woff	wolf
١٥٧	١٧	Quincnpoix	Quincampoix
١٦٦	٧	المعاملات وجود	المعاملات الى وجود
١٦٦	١٢	Jonalhans'	Jonathans'
١٦٦	١٨	النصاعية	الصناعية
١٦٧	٥	فى ١٨٢١	فى سنة ١٨٢١
١٦٨	١	فى ١٨٨٣	فى سنة ١٨٨٣
١٦٩	٢٢	تنفيذا	تنفيذ

الفهرس

صفحة

صحيفه

صفحة

صحيفة

صفحة

صحيفة

صحيفة

صحيفة

للمؤلف

(١) اقتصاديات النقل

(٢) أصول الاقتصاد السياسى فى التوزيع

(٣) المصارف (تحت الطبع)

(٤) Wefare of the Labourer

